ARBOR

REVISTA GENERAL DE INVESTIGACION Y CULTURA

NUMERO MONOGRAFICO



SEPTIEMBRE - OCTUBRE MCMLXI

CONSEJO DE REDACCIÓN

DIRECTOR:

José Ibáñez-Martín.

VICEDIRECTORES:

Ángel González Álvarez, Julián Sanz Ibáñez, Carlos Sánchez del Río y Pedro Rocamora Valls.

SECRETARIO:

José María Mohedano Hernández.

REDACTORES:

Rafael Pérez Álvarez-Ossorio.—Francisco de A. Caballero.—Joaquín Templado.—José Luis Pinillos Díaz.—José Luis Varela.—Antonio Gómez Galán.—Eduardo García P. Corredera.—Luciano Pereña Vicente.—Manuel Fernández Alvarez.

ADMINISTRADOR:

Antonio López Delgado.



REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

Serrano, 117. Teléfonos 259 98 00 - 259 18 50

DISTRIBUCIÓN:

Librería Científica Medinaceli. Duque de Medinaceli, 4.

MADRID

ARBOR

REVISTA GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y CULTURA

La fecha de septiembre-octubre que aparece en la portada de este número monográfico, es solamente a efectos administrativos y de encuadernación. Prácticamente, el número terminó de imprimirse en marzo de 1962, y tras recoger en su prólogo el pensamiento del Sr. Ministro de Comercio, D. Alberto Ullastres, sobre la actual coyuntura económica de España, se ofreció al lector en el día de la fecha.

Madrid, abril de 1962.

TOMO L Núms. 189 - 190

MADRID

S U M A R I O

BIBLIOGRAFÍA:

Depósito legal M. 55-1958

Estudios sobre la Unidad Económica Europea, tomo VIII.

Pesca y sus productos, por Agustín de Bárcena y Reus.
Producción forestal, por José María Sanz-Pastor y F. de Piérola.
Industrias agrícolas, por Arturo Camilleri Lapeyre.
Minería del carbón, por Marcelo Jorrisen Braeke y Faustino Vigil Bernardo.
Industria del acero, por Enrique García Ramal.
Industria ligera mecánica y metalúrgica, por José María de Ibarrondo y López.
Industria eléctrica, por Luis de Orueta.
Construcción naval, por Rafael Vega Sanz y Lucas Beltrán Flórez.
Industria química, por Antonio Robert.
Curtidos y calzado, por Antonio Bolluda Guillén.
Industrias del vidrio y de la porcelana, por José María Costa Serrano.
Transportes, por Carlos de Inza y Tudanca.
Seguros, por Luis Hermida Higueras.

Estudios Hispánicos de Desarrollo Económico.

Fascículo I.—Exposición preliminar.
Fascículo II.—La agricultura y el crecimiento económico.
Fascículo III.—La vivienda y el crecimiento económico.
Fascículo IV-A.—Ferrocarriles.
Fascículo IV-B.—Carreteras.
Fascículo V.—La producción forestal y el crecimiento económico.

Juicio de la actual política económica española, por Manuel de Torres.
La economía española en los próximos veinte años, por J. Prados Arrate.
Plan de desarrollo de la región mediterránea.
Estructura económica de España, por R. Tamames.
Inversiones públicas y privadas: Coloquios organizados por el I. C. A. I. e I. C. A. D. E.

I coloquio: Marco doctrinal, por Emilio de Figueroa.
II coloquio: Las inversiones públicas, por Juan de Arespacochaga.
III coloquio: Las inversiones privadas, por José Luis Rodríguez Pomatta.
IV coloquio: La empresa privada ante las actuales exigencias sociales, por Ignacio Villalonga y Joaquín Reig.

I Congreso Sindical Nacional: Criterios para el desarrollo económico de España.
Panorama de la economía española.
Obstáculos a la expansión económica.
Veinte años de crecimiento económico.

Vicens Vives, J.: Manual de Historia Económica de España.

Informes de la O. E. C. E. sobre España.
La dimensión de la explotación industrial en España.

COLABORAN EN ESTE NÚMERO:

ALBERTO ULLASTRES, ministro de Comercio de España.

EMILIO DE FIGUEROA, catedrático de Política económica de la universidad de Madrid.

JOSÉ MARÍA SANZ GARCÍA, catedrático de Geografía económica; profesor en la Institución de Formación del Profesorado de Enseñanza Laboral.

JOSÉ LUIS REDONET MAURA, ingeniero Industrial.

IGNACIO VILLALONGA VILLALBA, presidente del Consejo de Administración del Banco Central.

EUGENIO MARTÍN ANTELO, ingeniero Naval.

JUAN B. PUIG, doctor ingeniero de Industrias textiles.

ÁNGEL VIZOSO MOZO, licenciado en Ciencias económicas; del Instituto Técnico de la Construcción y del Cemento.

TOMÁS DE LA VEGA MORÁN, ingeniero Agrónomo.

FRANCISCO JIMÉNEZ CUENDE, ingeniero Agrónomo.

CARLOS GARCÍA GISBERT, ingeniero Agrónomo.

JUAN DE LARA NIETO, ingeniero Agrónomo e ingeniero Industrial.

FEDERICO BALBONTÍN, ingeniero Agrónomo.

JAIME NOSTI, doctor ingeniero Agrónomo.

ANTONIO BERNAD BERNAD, ingeniero de Montes.

MANUEL FUENTES IRUROZQUI, técnico Comercial.

PROLOGO

EL DESARROLLO ECONOMICO Y SU PLANEAMIENTO EN ESPAÑA

Por ALBERTO ULLASTRES

MINISTRO DE COMERCIO

La dirección de ARBOR ha tenido la gentileza de pedirme que prologase el número monográfico dedicado al desarrollo económico español. He pensado que la mejor manera de reconocer el esfuerzo de la Revista en favor de esta preocupación nacional, sería proceder como un colaborador más en el conjunto de estudios que en el presente volumen se ofrecen agrupados al lector.

Las líneas que siguen constituyen el resultado de tal intento.

A. U.

EL DESARROLLO ECONOMICO Y SU PLANEAMIENTO EN ESPAÑA

DESARROLLO Y SUBDESARROLLO ECONÓMICO.

Es ya del dominio común, desde la última guerra mundial, la distinción entre países y áreas desarrollados y subdesarrollados, así como el deseo de los segundos de pasar a la situación de los primeros.

No es fácil, sin embargo, en la práctica, y salvo casos extremos, establecer dicha distinción ni tampoco definir las etapas a través de las cuales tiene que pasar un país subdesarrollado para convertirse en desarrollado. La línea divisoria entre el subdesarrollo y el desarrollo, y el proceso a través del cual se pasa de uno a otro, han sido y continúan siendo materia de discusión de los economistas y de los sociólogos, dándose toda clase de esquemas de desarrollo y de políticas para conseguirlo, así como toda clase de índices, o de combinaciones de ellos, para distinguir si un país se encuentra en situación de subdesarrollo o ha pasado ya a la de desarrollado. En este sentido la teoría y la doctrina del desarrollo, a diferencia de lo que ocurre con otras partes más elaboradas de la Economía, podemos decir que están todavía "subdesarrolladas". Esto no obstante, los conceptos y la experiencia adquiridos hasta ahora son más que suficientes para que, en cada caso o país concreto, se pueda plantear con garantías de éxito la política más adecuada para fomentar el desarrollo.

Un país subdesarrollado se caracteriza, entre otras cosas, por su bajo nivel de renta *per cápita,* por dedicarse fundamentalmente a actividades de tipo agrario, por su escasez de capital, por la pobreza de sus medios infraestructurales productores de economías externas y por la falta de capacidad y de volumen empresarial que se manifiesta, juntamente con la inexisten-

cia de un Estado suficientemente organizado desde el punto de vista administrativo, en una atonía general económica en cuanto a capacidad creadora.

Un país desarrollado tiene, en cambio, un elevado índice de renta individual media, sus actividades económicas fundamentales son las de tipo industrial y los servicios, y la población dedicada a las actividades agrícolas representa un porcentaje bajo en relación con el total de la población activa del país, una administración honrada y eficiente y una clase empresarial activa, dinámica, con espíritu creador y con voluntad de asumir riesgos económicos contra remuneraciones moderadas. La distribución de la riqueza y de la renta es mucho más equitativa en los países desarrollados que en los subdesarrollados, y en los primeros la gran masa de la población tiene acceso a los bienes que la tecnología moderna llega a producir en grandes cantidades y a costos relativamente bajos y que se simbolizan, fundamentalmente, en los bienes duraderos de consumo, representando las subsistencias, es decir, los artículos de primera necesidad, un porcentaje relativamente bajo de los gastos totales de consumo de cada familia.

El proceso de desarrollo.

Desde un punto de vista estático podríamos decir que una renta, por ejemplo, de 500 dólares, es decir, de 30.000 pesetas, por cabeza, es, más o menos, la línea divisoria entre un país desarrollado y un país subdesarrollado o en vías de desarrollo. Desde un punto de vista dinámico, lo que caracteriza la línea divisoria, una auténtica "barrera del sonido" que hay que romper y pasar, es, más que nada, la existencia o no existencia de esa clase empresarial antes citada, dinámica y con el suficiente volumen como para mantener en actividad la vida económica moderna; juntamente con estos empresarios tiene que existir en el país un nivel y una estructura de rentas que permita una tasa anual de inversión neta suficiente para que el desarrollo se "autosostenga" [1]. El proceso de desarrollo consiste en pasar

---

[1] Las dos situaciones —la estática y la dinámica— no se corresponden siempre unívocamente en la realidad. Hay países que con un nivel

de la primera de las dos situaciones descritas a la segunda, a través de una serie de etapas que han sido caracterizadas de diferentes formas, pero que en esencia no constituyen sino la adquisición progresiva de los elementos fundamentales que permiten en el futuro mantener a un país su economía en marcha, es decir, en un proceso continuo de expansión.

Lo difícil para un país subdesarrollado es precisamente arrancarse de esa situación de atonía creadora que le impide salir de su estatismo. Todo país subdesarrollado abandonado a sus solas fuerzas se suele encontrar inmerso en un círculo vicioso en el cual la inexistencia de energías creadoras que pudiesen modificar las estructuras económicas y sociales tradicionales es debida precisamente a que dichas estructuras las impiden manifestarse y desenvolverse. El momento más difícil, la resistencia más fuerte que encuentra un país subdesarrollado para salir de dicho estado, es ese despegue, ese "take-off", que no se logra generalmente más que con una acción coordinada del Estado y de una ayuda exterior absolutamente necesaria para insuflar muchos de los elementos de que carece el país en cuestión: Antaño fue la acción colonial o colonizadora [2], hogaño la llamada ayuda exterior, pública o privada, que los países desarrollados, en parte por conciencia moral, en parte por propio egoísmo, prestan a los países subdesarrollados que pretenden salir de su postración.

Necesidad de planear el desarrollo.

Pero los recursos económicos, tanto nacionales como extranjeros, son escasos en relación con las necesidades y con el ritmo de mejora de su cobertura que se pretende servir. Hay, pues,

---

de renta de 250-300 dólares por cabeza han entrado ya en la etapa del desarrollo autosostenido —son los países "intermedios" o en vías de desarrollo—, mientras que otros con esa misma renta están continuamente abocados a recaer en el estancamiento.

[2] En sus formas más nobles de colonización cultural total que, junto a actividades económicas de inversión, formaba minorías indígenas dirigentes y valorizaba humanamente a la población transformando su mentalidad.

que aprovecharlos al máximo estudiando su utilización de la forma más conveniente. Por otro lado, y si partimos de la definición de país subdesarrollado, un proceso de desarrollo en su iniciación que se deje abandonado a sí mismo tiene muchas probabilidades de fracasar o de producir sus efectos tan lentamente, que, desde un punto de vista político, social y psicológico, haya de ser considerado como prácticamente inexistente. Los que prestan la ayuda desde el exterior pretenden que ésta se utilice de la forma más eficaz y económica posible, y el hacerse ello en gran parte, al principio, a través del Estado, permite a éste y, en general, a la correspondiente sociedad, estudiar el conjunto de las medidas que se van a tomar y los puntos de aplicación de los medios financieros, nacionales o exteriores, a su disposición. De aquí la necesidad de planear el desarrollo, es decir, de redactar el plan al que se pretende que se ajuste el desarrollo del país en un período determinado.

El planeamiento en los países desarrollados.

Los planes económicos no son, sin embargo, como la experiencia está demostrando, exclusivos de los países subdesarrollados. También los países más maduros económicamente han sentido o están sintiendo la necesidad de planear lo que en su caso no es ya el desarrollo, sino la continua expansión de su economía que, abandonada a sus solas fuerzas, se encuentra con obstáculos que no por ser diferentes de los que tienen los países subdesarrollados impiden menos el crecimiento económico y la mejora social de esos países. Hemos podido contemplar en estos últimos años cómo los países más capitalizados y desarrollados del globo entran uno tras otro en el planeamiento económico para salvar situaciones a las que habían llegado quizá por su propia madurez económica, situaciones de anquilosamiento de algunos de los elementos más activos, o que deberían ser más activos, de su economía, en parte por haber inclinado demasiado la balanza en beneficio de la seguridad con olvido del papel que al espíritu de riesgo le corresponde en la vida económi-

ca, en parte por la creación de fricciones o rigideces estructurales o institucionales, porque las estructuras o instituciones habían dejado de corresponderse con las situaciones de hecho a las que tenían que servir, por modificación de éstas, o bien porque habían agotado su capacidad creadora o se habían enviciado en su propio proceso vital. En las sociedades económicamente más maduras el planeamiento tiene también a veces por objeto frenar el consumo privado de bienes puramente materiales para aumentar el de los culturales o sociales —comunes— suministrados por el Estado, en un intento de lograr un mejor equilibrio moral-material al mismo tiempo que se proporciona una mayor estabilidad al progreso económico. Tal es el caso de los Estados Unidos de América y de la Gran Bretaña, cuya alarmante disminución del ritmo de crecimiento de la renta nacional en los últimos años les ha llevado a pensar en el estudio y redacción de planes de expansión análogos, *mutatis mutandis*, a los de los países subdesarrollados.

Existen, por otro lado, países que, bien por encontrarse a medio camino en el desarrollo, como Italia, o siendo ya desarrollados, como Francia, han sentido, sin embargo, la necesidad de incrementar, de forzar su ritmo de crecimiento, y han considerado que la mejor forma de estimular las fuerzas creadoras del país era precisamente encuadrar las previsiones y los proyectos de desarrollo o de expansión en un plan comprensivo que, involucrando a todas esas fuerzas, bien del Estado bien privadas, utilizase en cada momento al máximo los recursos productivos del país, aumentando el ritmo de crecimiento de la renta nacional y mejorando su distribución. La clase empresarial de estos países es suficientemente voluminosa y activa, pero su visión, como ocurre siempre con los particulares, peca muchas veces de corta de vista; conociendo perfectamente sus intereses a corto plazo, y sirviéndolos con los medios que la teoría económica y la sociología nos enseña, subestiman las necesidades futuras en relación con las presentes, y son, por otra parte, incapaces por sí solos de prever el desarrollo de los acontecimientos en el futuro, necesitando su acción y su estudio ser completados con el estudio y la orientación, al menos, del Estado, ente que, por ser permanente y por representar, defender y entender no sólo los

intereses de la generación presente, sino también los de las venideras, siente como responsabilidad propia el prever y servir las necesidades futuras de la comunidad como ente colectivo histórico.

SIGNIFICADO Y CONTENIDO DEL PLAN EN UNA ECONOMÍA LIBRE.

Un Plan contemplado desde esta perspectiva no tiene el mismo contenido ni la misma significación en una economía desarrollada que en una subdesarrollada, en una economía socialista que en una economía libre. En una economía socialista o en una economía tan subdesarrollada como se encuentra en muchos países, el único protagonista de la acción económica productora es el Estado, el único órgano de decisión en la inversión radica en él. En un país muy desarrollado, o en uno en vías de desarrollo, pero de economía libre, la parte que toman los empresarios en las decisiones inversoras tiene una significación preponderante. El Plan es siempre redactado por el Estado, pero en los primeros plantea tan sólo su propia acción, mientras que en los segundos, al propio tiempo que planea su acción, está también previendo, orientando y dirigiendo la acción de los empresarios privados. En los primeros, los planes no contienen más que la acción futura del sector público, mientras que en los segundos se planea también, normalmente, la del sector privado. Esto es así porque, además, en los países subdesarrollados la escasa existencia y elaboración de las estadísticas impiden planear el sector privado, mientras que en los desarrollados la disponibilidad de unos buenos datos estadísticos hacen posible lo que en otros casos no lo sería.

Y en cuanto al significado de los resultados del estudio que el Plan supone, también es diferente en uno y en otro caso. Por lo que respecta al sector público, lo que en el Plan se expone implica propósitos, decisiones, implícitos si no explícitos, de llevarlo a efecto, mientras que por lo que afecta al sector privado no tiene más que un sentido meramente indicativo. El Estado no puede ni quiere obligar a los particulares a entrar por las vías necesarias para llegar a esos resultados; sin embargo, si el Plan está bien elaborado, éstos pueden y deben, en

gran medida, llegar a ser una realidad, y ello en tanto en cuanto el Plan sea la consecuencia de la aplicación de técnicas teórico-económicas de leyes y comportamientos económicos previsibles, constituyendo una a modo de profecía fundada en el conocimiento de la mecánica propia del comportamiento económico-social, de modo que, abandonadas las fuerzas económicas a su propio albedrío, y orientadas por la acción planeada del Estado, llegarían normalmente a resultados cercanos o, por lo menos, análogos en cuanto a dirección e intensidad a los que se planean. Por otro lado, no hay que olvidar que en la redacción del Plan participan, además del Estado, si el Plan ha sido sabia y prudentemente elaborado, también las fuerzas económicas privadas que han de ser luego los protagonistas de la acción que se planea.

En este sentido, y en tanto el Plan es una expresión de las metas de desarrollo queridas por el Estado incluso en aquellos campos en que el empresario privado es el protagonista, es lógico, y de hecho así ocurre siempre, representando esto una parte sustancial del contenido del Plan, el Estado prevea y planee también aquellos medios de acción que siéndole propios, tienen, sin embargo, su incidencia en la acción del sector privado, bien en un sentido de estímulo, bien de desaliento; y a través de estas medidas que el Estado prevé en el Plan y que instrumenta después, de acuerdo con él, a través de las diferentes políticas económicas y de las reformas institucionales y estructurales correspondientes, condiciona, encuadra y orienta la acción privada en la esfera económica en el sentido previsto en el Plan, en aquellos campos en los cuales no es sino un segundo actor. Empresarios y trabajadores a su vez, al participar en la redacción del Plan, al estudiar los sectores en los cuales son protagonistas llegando a previsiones de crecimiento en los diferentes sectores, resultados que aceptan como buenos y, sobre todo, como posibles, sabiéndose ellos los responsables de transformar esa posibilidad en realidad, resultan así implicados en el éxito del Plan, y al rubricar, con su participación y aquiescencia a los resultados del Plan, cifras y políticas que acreditan de posibles y deseables, se constituyen en la mejor garantía de que lo previsto

en el sector privado se realizará, con lo que en definitiva los objetivos planeados en este sector constituyen también decisiones que se pondrán en práctica.

VENTAJAS DE PLANEAR EL DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO.

El planeamiento del desarrollo del sector privado tiene demasiadas ventajas para que se pueda prescindir de él siempre que existan los datos estadísticos mínimos necesarios para ello. Es convertir el desarrollo en una magna tarea nacional en la cual todos se sienten interesados, y lo que más es aún, implicados; es asegurar con ello en gran parte el éxito del plan. En una economía estabilizada, es decir, en una economía sin alzas de precios, consecuencia de demandas desorbitadas, el empresario-tipo de un país en vías de desarrollo o subdesarrollado, más bien tímido, con visión a corto plazo y sin posibilidades de prever científicamente la demanda futura para su sector, se muestra siempre o casi siempre remiso en invertir al no tener la seguridad de que su incrementada capacidad de producción pueda encontrarse cubierta con la adecuada demanda creciente. Al ahorrador que tiene que proporcionarle los medios financieros para la inversión le ocurre lo mismo. Es, por ello, de fundamental importancia que alguien estudie, prevea y, en cierto modo, asegure que se va a producir una determinada demanda en el futuro que hará rentables las inversiones realizadas para satisfacerla; y esto es lo que se realiza científicamente a través del Plan de desarrollo. que no sólo prevé cuál va a ser esta demanda en cada sector, sino que además viene a garantizarla en tanto en cuanto al ser el Plan aprobado por el Estado, expresa la voluntad de éste de poner los medios para que las cosas se produzcan así.

Y de aquí se deduce otra de las ventajas fundamentales de planear el sector privado y de hacerlo, a mayor abundamiento, con la participación de los interesados: Si se prevé una demanda determinada en cada sector es para prever también la producción que la servirá y, por lo tanto, las inversiones necesarias para hacer realidad esa producción; y esto puede querer decir que si se han planeado unos niveles de producción creciente en los diferentes sectores, niveles de producción que se consideran no

sólo deseables, sino necesarios al mismo tiempo que posibles, todo aquello que a este respecto no haga la iniciativa privada será cubierto subsidiariamente por el Estado. Queda así indirectamente delimitada, o ayudada a delimitar, la intromisión inversora del Estado en el sector privado, que se justificará en la medida y dentro de los límites en que la actividad privada, que ha reconocido la necesidad de unas determinadas inversiones en el sector, no tenga capacidad o voluntad de realizarlas en su totalidad.

El objetivo básico de todo Plan de desarrollo: el aumento de la renta individual media.

El objetivo número uno de todo Plan de desarrollo, el objetivo de todo desarrollo y del plan que lo encuadra e instrumenta, es la elevación de la renta nacional o producto nacional bruto y, en la mayor medida posible, de la renta individual, de la renta *per cápita,* de la renta media.

Pero la cifra de crecimiento anual expresada en porcentaje de la renta nacional del año anterior no es, naturalmente, un dato que pueda decidirse *a priori* sin más, y al que se pueda subordinar un plan que admita la denominación de viable. Esa cifra, que será el compendio del Plan, es, sin embargo, lo mismo que el resto de su contenido, un resultado del estudio de las posibilidades que la economía del país ofrece. Partiendo, en el estudio, de una experiencia basada en el pasado propio y ajeno inmediato se establece una gama de posibles tipos de crecimiento que se presentan como hipótesis de trabajo y cuya mayor o menor posible correspondencia con la futura realidad constituye precisamente una buena parte del contenido del estudio que conduce a la redacción del Plan. A cada tipo o tasa general de crecimiento corresponde una tasa de crecimiento determinada en cada uno de los sectores constitutivos de la economía nacional, una determinada intensidad y ritmo de cambio en las estructuras y en las instituciones, un determinado grado de esfuerzo individual y social y unas determinadas políticas económicas particulares que hagan posible e instrumenten todo ello.

Es misión del Plan determinar qué es previsible que puedan y quieran hacer todos y cada uno de los individuos del país, todos y cada uno de los sectores de la economía, e incluso el propio Estado como el sujeto y operador económico de mayor peso de la misma. Las diferentes tasas de crecimiento, de desarrollo, se le presentan así al Gobierno y al país como posibilidades alternativas conjuntamente con los esfuerzos necesarios para realizarlas, y una vez que, conocidas y tentadas sus fuerzas, los protagonistas de la ejecución del Plan han decidido, optando por una u otra de entre las teóricas posibilidades de crecimiento, los redactores del Plan, en su última fase de estudio, ponen a punto y presentan las cifras, las estructuras y las políticas que se corresponden con la tasa de crecimiento elegida. Y en esto consiste fundamentalmente el Plan de desarrollo.

El caso español. Nuestro país, a medio camino de la madurez económica.

Dicho esto, creo que las consideraciones que faltan por hacer es preferible hacerlas en su aplicación concreta al caso español.

Nuestro país se encuentra en una situación intermedia entre los países desarrollados y los subdesarrollados; se encuentra en vías de desarrollo. Tenemos una actividad económica, y concretamente industrial, muy diversificada; pero excesivo número de empresas tienen todavía estructuras inadecuadas y su índice de capitalización no llena —ni en cantidad ni en calidad— las exigencias que plantea la participación competitiva en una economía moderna. Tenemos un empresariado ágil, inteligente y voluminoso en casi todos los sectores que constituyen el conjunto de la vida productiva moderna; tenemos técnicos de calidad internacional; tenemos mano de obra de primera calidad. Pero nuestro empresariado, en general, no tiene todavía la voluntad de asumir riesgos característica de los países desarrollados; nuestros técnicos son todavía insuficientes en número como también lo es en cantidad nuestra investigación científica. Nuestra Administración pública se ha demostrado a nivel

suficiente para enfrentarse con los problemas de la organización y de la vida económicas modernas; aunque para sostener en esta próxima etapa el ritmo forzado de desarrollo que necesitamos para alcanzar a los restantes países europeos necesitará todavía determinadas ayudas técnicas que suplementen su capacidad de estudio y gestión. Nuestra renta por cabeza es bastante superior a la de los países subdesarrollados [3], pero no alcanzamos en todo caso la renta individual media de los más bajos entre los países desarrollados; y, sobre todo, la desigualdad en la distribución de las rentas reales, desigualdad que se refiere tanto a las comparaciones interindividuales como a las interregionales, es demasiado grande para que el índice nacional, digamos, de bienestar económico-social total, sea el de un país desarrollado.

En el caso español, lo mismo quizá o en forma análoga al caso italiano, la renta media *per cápita* tiene sólo una relativa significación, porque en realidad hay dos Españas como hay dos Italias, la España desarrollada o muy cerca del nivel de los países desarrollados y la España subdesarrollada o muy cerca del nivel de los países subdesarrollados. Las zonas desarrolladas o más desarrolladas de nuestro país están entrando ya en la fase o etapa del consumo en masa, del consumo de bienes duraderos; viven y se mueven dentro de una mentalidad moderna, industrial y hasta internacional; tienen una renta por cabeza que las acredita de zonas casi desarrolladas. Mientras que en las zonas más atrasadas pervive todavía en gran parte, si no en su totalidad, la mentalidad económica tradicional propia de los países que no han emprendido todavía o acaban de emprender el despegue hacia el desarrollo, tienen una renta por cabeza muy baja todavía y es en ellas elevadísimo el porcentaje de la población activa que se dedica a la agricultura y vive de ella.

Todo ello coloca a nuestro país en una posición especial cuando se trata de planear su desarrollo obligándonos a partir de

[3] En mi opinión personal la renta media verdadera es superior en un 20 por 100 quizá, o más, a la que dan las estimaciones oficiales y privadas que la sitúan alrededor de los 275 dólares. El sistema estadístico español conduce casi inevitablemente a ello. Si estáticamente no somos "desarrollados", dinámicamente ya estamos en el "desarrollo autosostenido".

datos y supuestos específicos que han de conducir también en el Plan a resultados específicos, por ejemplo, en cuanto a la importancia de la localización regional de las actividades planeadas, en cuanto a las políticas a seguir y en cuanto a la participación estatal en la acción para el desarrollo. La especificidad o condicionamiento de nuestro particular desarrollo viene también dada por circunstancias que se imponen a nuestra economía desde fuera de ella. Me refiero a que nuestro desarrollo en el próximo período ha de venir condicionado, orientado, en gran parte por las necesidades de acoplamiento o integración de nuestra economía a la internacional y especialmente a la europea, sobre todo si es que se va a hacer realidad en un momento relativamente cercano del futuro nuestra incorporación a áreas económicas más amplias que las nacionales. Esta eventual integración impondrá a nuestro desarrollo rasgos particulares en cuanto a su ritmo y en cuanto a su dirección.

En resumen: Hallándose nuestra economía a medio camino entre el subdesarrollo y el desarrollo, y participando de las características propias de ambas clases de situación, el Plan español habrá de tener el contenido y la significación tanto de los planes de expansión como de los de desarrollo.

Supuestos de nuestro Plan de Desarrollo.

Estas últimas consideraciones nos llevan a la determinación de los supuestos a los cuales ha de adecuarse el desarrollo económico español. Estos supuestos son, en realidad, también objetivos del Plan y objetivos complementarios más bien que secundarios. La elevación de la renta nacional, e incluso la elevación de la renta por cabeza al máximo ritmo posible, no constituye en realidad el objetivo total del desarrollo, que, tratándose de hombres, no puede estar constituído por algo meramente cuantitativo. Verdaderamente, lo que se trata de lograr es el máximo bienestar social, y este bienestar social es un complejo de componentes cuantitativos y materiales juntamente con otros de tipo psicológico y subjetivo que no se refieren a un hombre medio, abstracto, titular de una renta también

media por cabeza, sino a la totalidad de los hombres reales, de las personas físicas que componen la nación española. Llegar a tener mucho, pero con sensación de disgusto, de malestar o de injusticia en amplios grupos económicos sacrificados por y a la integración, no sería, precisamente, un éxito de nuestro Plan de desarrollo. Poseer una renta media elevada, pero como consecuencia de desigualdades interindividuales o interregionales muy fuertes, no es una situación deseable porque no refleja un bienestar social total elevado.

Objetivos y, por tanto, objeto de estudio y planeamiento en todo Plan de desarrollo, hay otros, además de la elevación de la renta nacional, entre los cuales podemos mencionar como más importantes el mantenimiento de la estabilidad monetaria y de precios, el equilibrio de la balanza de pagos, el logro de una situación lo más próxima posible al pleno empleo de los recursos productivos y especialmente del trabajo, y la progresiva mejora en la distribución de la riqueza y de la renta. Y supuestos u objetivos propios del Plan de desarrollo español habrán de ser, además, la obtención de un mejor equilibrio económico regional y la preparación de nuestra economía para su integración en unidades económicas superiores en plazo no excesivamente largo y de forma que con el mínimo de perturbaciones la economía española siga su marcha ascendente después de haberse realizado esa integración.

DATOS ESTRUCTURALES E INSTITUCIONALES.

Si los objetivos que hemos configurado como supuestos van a condicionar nuestro Plan de desarrollo, tenemos que contar también con otros condicionantes que podemos considerar como datos, como algo que nos viene impuesto por la realidad, datos inanimados o vivos, cuya desconsideración convertiría las previsiones y los proyectos del Plan en una utopía. Estos datos han de ser para nosotros el punto de partida sobre el cual construyamos; están constituídos por las relaciones que existen entre los diferentes sectores de nuestra economía, por la masa de recursos existentes a nuestra disposición y que solamente a largo plazo pueden ser modificados en su volumen, por las estruc-

turas económicas y sociales vigentes por razones históricas en nuestro país, por los hábitos económicos, por la psicología de nuestro pueblo y de sus diferentes clases, están constituídos también por la capacidad de gestión de que dispone en este momento, y durante la realización del Plan, tanto la Administración pública como los protagonistas del sector privado. Todo ello no es modificable a corto plazo por la voluntad del Estado o de cada uno de los sujetos económicos privados.

El movimiento económico considerado en el Plan tendrá que basarse sobre estos hechos, aunque la acción prevista en los primeros años del Plan trate precisamente de modificar, es decir, de convertir en una variable, todo aquello que siendo hasta ahora quieto, limitado o inadecuado, constituye precisamente en gran parte la rémora o el obstáculo para conseguir que pasemos a la situación de país desarrollado. Descubrir, mejorar o incrementar los recursos, alterar determinadas relaciones intersectoriales, aumentar nuestra capacidad de gestión, transformar estructuras y hábitos económicos, ha de ser un objetivo y un resultado de la acción en la primera etapa del Plan, para poder partir en la segunda de otros datos más conformes a las situaciones propias de los países desarrollados y para hacer posible, por lo tanto, ritmos de desarrollo más elevados.

Las proyecciones macroeconómicas.

Pero si hay un tipo de datos, como los citados, cuya modificabilidad es difícil de prever en cuanto a volumen, plazos o dirección dentro del período que abarca un Plan normal de desarrollo, existen otros, en cambio, que no sólo nos son conocidos en el momento de redactar el Plan, sino cuyas modificaciones anuales podemos prever con cierta garantía de aproximación a una suficiente exactitud; de ahí su nombre de proyecciones o previsiones. Se trata, en este caso, de magnitudes, de conceptos cuantificables, y de hecho cuantificados en nuestro país, dentro de las cuales vamos a encajar todo el resto del Plan. Se les conoce con el nombre de magnitudes macroeconómicas, y son, fundamentalmente, el producto nacional bruto, la renta nacional, el consumo interior total y su estructura, el ahorro fluyente

nacional e incluso exterior, la inversión bruta y la inversión neta, la balanza comercial y la de pagos, el movimiento del volumen de mano de obra y su distribución, los Presupuestos de la Hacienda pública y los flujos de fondos que son objeto del análisis monetario.

Constituyen el marco móvil cuantitativo, articulado en torno a la primera de dichas magnitudes, la de la Renta nacional, cuya cifra prevista para cada uno de los años del Plan es como la estrella polar en relación con la cual giran y se ordenan todas las demás magnitudes macroeconómicas y las restantes cifras —especialmente las sectoriales— del Plan.

DETERMINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA A SEGUIR EN CADA CAMPO.

Una vez determinados los objetivos primarios y secundarios a conseguir y decidido concretamente el crecimiento que corresponde a cada sector para alcanzar el crecimiento total previsto y deseado en el período, procede acordar las políticas que hay que seguir para hacer realidad dichos objetivos; es decir, para acomodar los datos, la situación presente, a las previsiones que expresan cuantitativamente dichos objetivos. La política económica a seguir en cada campo de actividad tiene por objeto crear los estímulos y desestímulos de todo orden necesarios para que las cosas transcurran, por reacción de los operadores económicos ante ellas, de la forma prevista. Estas políticas tienen por objeto colocar las magnitudes económicas al nivel deseado en cada momento; persiguen, asimismo, la distribución de los recursos entre los diferentes sectores productivos y, concretamente, la orientación de las inversiones de acuerdo con las decisiones de prioridad de las mismas obtenidas en el estudio del Plan, y, finalmente, persiguen la transformación de las estructuras, bien sea agrícolas, bien industriales o comerciales para adecuarlas a las nuevas necesidades y exigencias.

Los instrumentos políticos más eficaces, por razón principalmente de su generalidad de aplicación, están constituídos por las políticas crediticia, financiera pública y arancelaria, medios de acción comunes a todos los sectores para orientarlos y transfor-

marlos. También pueden considerarse como instrumentos de aplicación general, hasta cierto punto, la política laboral y la educativa; la primera tendrá como misión principal adecuar los aumentos de retribución laboral a los correspondientes de productividad que se vayan logrando a lo largo del período e irá persiguiendo, simultáneamente con la crediticia y fiscal, la mejor distribución de la riqueza y de la renta; la política educativa deberá ir transformando, al mismo tiempo que eleva el nivel cultural del país, la mentalidad económica, tanto de empresarios como de técnicos y trabajadores y, sobre todo, deberá perseguir la formación del elemento personal en la economía y especialmente la profesional del volumen de mano de obra calificada que hará falta en cada sector para conseguir, en conjunción con las inversiones de capital y las aportaciones técnicas, el crecimiento productivo previsto para dicho sector.

El estudio, en cambio, de las políticas agrícola, industrial y comercial, mira más bien a las transformaciones técnicas y estructurales de los correspondientes campos de actividad; el desarrollo y aumento de producción de los sectores económicos incluídos en esos tres campos de actividad ha de producirse, en buena parte, por esas transformaciones estructurales y técnicas. Para la tierra podrá suponer alteraciones en el régimen jurídico de propiedad y en el régimen técnico de la explotación; para el campo como para la industria, la determinación del tamaño óptimo de la empresa según los diferentes sectores y regiones. La política agrícola habrá de considerar además algo que tiene menos o ninguna vigencia en los campos industrial y comercial como es la determinación de los precios de sostén o de protección de los productos del agro para mantener, por un lado, los niveles de producción que se consideren convenientes, y, por otro, los niveles de renta, tanto empresarial como laboral, necesarios para crear y mantener en las áreas rurales niveles de vida no excesivamente alejados de los vigentes en las zonas urbanas e industriales. En el campo comercial interior los problemas y las soluciones que tiene que considerar la política correspondiente se refieren fundamentalmente, aparte de la consideración, también en este caso, del tamaño óptimo de las empresas, a la creación de un clima de competencia, de una situación de flexibilidad, de movilidad de las estructuras, que haga llegar

los productos al consumidor al más bajo precio posible dentro del crecimiento necesario de las corrientes comerciales, que son los canales a través de los cuales se hace una realidad que el incremento de producción se convierta, en igual medida, en un incremento del consumo, y, por tanto, del nivel de vida.

Finalmente, la política comercial exterior constituye uno de los puntales básicos de todo Plan de desarrollo que trate de conseguir un desarrollo permanente, continuado, sin estrangulamientos originados por la falta de medios de pago en el exterior que frenen o hagan imposibles las importaciones, tanto de materias primas como de bienes de equipo, necesarias para mantener el ritmo previsto de producción e industrialización del país. Hay que recordar, sin embargo, que los medios fundamentales para realizar una política eficaz de exportaciones son más bien de orden interior que de orden exterior, puesto que en este campo más que de buscar salidas a los excedentes de producción nacional no consumidos en el interior, se trata, en buena estrategia, válida más que nunca en período de desarrollo, de crear esos excedentes para que se lancen al mercado internacional a convertir la siempre existente demanda potencial de ellos en una demanda efectiva. El contraste continuo de precios y calidades que supone la presencia de la producción nacional en los mercados internacionales es la mejor garantía de que el crecimiento de la producción que el desarrollo supone se está produciendo en cada momento ajustada a los costes y a los "standards" internacionales y, por tanto, sobre una base que garantiza en cada momento la sanidad del desarrollo futuro, el óptimo aprovechamiento de los recursos productivos del país, que se habrán de transformar de esta forma en el máximo de los bienes de capital y consumo y con ello en el más alto nivel de vida posible con esos recursos en ese momento.

Valor coordinador del Plan.

Pero la clave del Plan de desarrollo, aquello en que reside su mayor eficacia, radica precisamente en lo que el Plan tiene de acción coordinadora tanto entre los datos que se manejan, como en los objetivos que se persiguen, en las políticas que se plantean,

y, sobre todo, entre los hombres que primero lo han de estudiar y después lo han de desarrollar. La idea de Plan se corresponde perfectamente con la idea de coordinación y viceversa. Esta coordinación que en una economía estática se consigue casi en su totalidad, con pequeñas interferencias del Estado, a través de la actuación de las fuerzas espontáneas del mercado, en una economía en desarrollo, como ya hemos visto, exige una actuación muy intensa desde fuera del propio mecanismo económico para vencer las rigideces, las fricciones, etc., estructurales y funcionales que la realidad geográfica y social presenta. La conjunción del capital, del trabajo y de la técnica necesarios en cada empresa y en cada sector para conseguir el ritmo de crecimiento deseado no se produce por sí sola con la suficiente intensidad y rapidez, y en una consideración geográfica, por ejemplo, la conjunción de trabajo, capital, vivienda, y de la infraestructura representada por las obras públicas creadoras de las economías externas a cada empresa que hagan rentables, a precios competitivos, las inversiones de capital necesarias en ella, tampoco.

La coordinación de los valores cuantitativos estudiados en el Plan destaca, más que a través de ninguna otra manifestación, en la utilización de las tablas "input-output", es decir, de las tablas que establecen las relaciones intersectoriales, las relaciones cuantitativas que existen entre todos los sectores de la economía de un país; cada sector está ligado con otros en una relación de dependencia de suministro de aquellos bienes y servicios que constituyen para él sus entradas, sus "materias primas", y está ligado, a su vez, con otros sectores diferentes por una relación de clientela en cuanto esos otros sectores son los demandantes, los compradores de lo que el sector de referencia produce. Ambas clases de relaciones ligan a la totalidad de los sectores económicos de un país y pueden considerarse prácticamente constantes para cada situación tecnológica y de precios determinada. Todo crecimiento de un sector tiene como condición y consecuencia la necesidad del correlativo crecimiento de los sectores que son sus suministradores y de los que son sus clientes, según una proporción que viene dada por

la aplicación de determinados coeficientes [4]. Esto es lo que hace que un crecimiento global de la economía traiga aparejado el correspondiente, y en cada sector diferente, crecimiento de cada uno de éstos.

Naturalmente, las transformaciones que a lo largo del proceso de desarrollo se vayan introduciendo en el nivel y en la estructura de las demandas finales [5], así como en los supuestos tecnológicos como consecuencia del progreso técnico, varían las relaciones intersectoriales, y esta variación ha de ser prevista, hasta donde sea posible, en el mismo planeamiento de ese desarrollo.

La estrategia del desarrollo. ¿Crecimiento equilibrado o desequilibrado?

Esta última consideración plantea el problema tantas veces debatido, y aún no totalmente resuelto en teoría, de la conveniencia, o por mejor decir, de la posibilidad del desarrollo equilibrado de toda la economía, es decir, del mantenimiento, a lo largo del período de desarrollo considerado, de las relaciones intersectoriales existente a su comienzo suponiendo que se parte de una situación de equilibrio, es decir, en que todas las relaciones demanda-oferta intersectoriales están satisfechas.

Naturalmente, no se trata aquí de discutir los equilibrios básicos coyunturales dentro de los cuales ha de producirse el desarrollo: el equilibrio monetario, el de precios, el de la balanza de pagos. Lo que se plantea como problemático es el equilibrio de orden estructural, intersectorial, de la totalidad del sistema. El problema consiste en que todo mecanismo perfectamente equilibrado carece de estímulos dinámicos endógenos y, por lo tanto, tiende a convertirse en estático, entrando así en conflicto con el concepto mismo de desarrollo. La parte más

4 Llamados "coeficientes técnicos", que indican los "inputs" (entradas) por unidad de "output" (salida) del sector correspondiente.

5 Demandas finales que consisten en el consumo privado y público, en la formación bruta de capital y en las exportaciones.

importante de la doctrina de la estrategia del desarrollo (en la cual no podemos entrar aquí más ampliamente) se ocupa precisamente de esta cuestión.

ESTÍMULOS EXÓGENOS, NACIONALES Y EXTRANJEROS.

Ya hemos visto cómo, tanto en los países subdesarrollados como en los desarrollados, es preciso introducir elementos, exógenos al propio mecanismo económico, que actúen como estimulantes para sacarles de —e impedirles recaer en— situaciones de estancamiento producidas por razones estructurales o coyunturales. Estos elementos pueden ser nacionales o extranjeros. Entre los primeros se cuenta la acción directa del Estado en el sector privado; entre los segundos, la inversión extranjera directa, una demanda exterior intensa y urgente de bienes interiores (por ejemplo, en el caso de guerra), y la alteración de las condiciones del mercado exterior de los productos interiores tradicionalmente exportados (este es el caso, por ejemplo, de España en relación con el Mercado Común), así como las alteraciones en la oferta de bienes extranjeros consumidos en el país (caso, también, de guerra caliente o fría) [6]. Pero no nos referimos aquí a esos estímulos. De la acción directa del Estado ya hemos hablado más arriba; y los incentivos de orden exterior, internacional, sólo en muy escasa o nula medida está en manos de los redactores y ejecutores del Plan el provocarlos. Queda, asimismo, eliminado ahora de nuestra consideración ese gran estímulo que también estuvo presente a veces en nuestra etapa anterior de desarrollo, pero que sólo le permite y favorece durante períodos limitados de tiempo, que es la presencia de una demanda general inflacionista en todo el sistema.

Se trata, por lo tanto, solamente de decidir si es posible —y en caso de que lo sea, si es conveniente— mantener el equi-

---

[6] El desarrollo económico español entre los años 40 y 60 ha sido debido en gran parte a la presencia de algunos de estos estímulos citados; la acción del Estado, la política de sustitución de importaciones originada en parte por la situación de aislamiento internacional en que se encontraba nuestro país, etc.; y en el período que se avecina lo habrá de ser indudablemente un estímulo el reto que nos lanza la integración europea.

librio original del sistema, si con ese equilibrio se producirá el desarrollo al ritmo deseado, o si será conveniente introducir en el sistema desequilibrios que pongan en marcha fuerzas que actúen como motores tanto para elevar la producción y la renta total (mediante elevaciones sectoriales, por acción y reacción) como para alcanzar un equilibrio —a ese nivel más elevado de renta— de mayor rendimiento estático y dinámico que el de partida.

El problema.

Dicho de otra manera: limitada la acción del Estado en el sector económico privado de acuerdo con la estricta aplicación del principio de subsidiariedad, son incógnitas que han que despejar inicialmente en el Plan: si la acción de la Administración pública en su dominio propio y específico —transformaciones infraestructurales, creación de economías externas, labor educativa, etc.— y los estímulos exteriores generados autónomamente fuera de nuestras fronteras —inversiones extranjeras en suelo nacional, coacción psicológica ejercida por los movimientos integracionistas exteriores— son estímulos suficientes, en general, y van a serlo concretamente en nuestro caso, para mantener dentro de la estabilidad coyuntural del sistema el dinamismo que el desarrollo supone y necesita; o si (como parece probable en nuestro caso por insuficiencia previsible de los estímulos anteriores) será necesario que el Estado, a través de sus medios indirectos de actuación sobre el sector privado, constituídos por las políticas económicas parciales, rompa dicho equilibrio estimulando a algunos sectores a crecer desproporcionadamente en relación con otros.

La rotura del equilibrio por medio de las políticas económicas parciales. Prioridades inversoras.

Porque la acción de las diversas políticas económicas no puede tener un carácter general, no puede afectar a todos los sectores económicos en la misma medida: no tiene sentido ni

eficacia ninguna el tratar de dar facilidades fiscales o crediticias a todos los sectores por igual, ni proteger arancelariamente a todos los sectores actuales o potenciales. Ello no conduciría más que a una situación de inestabilidad monetaria y de precios, a una situación inflacionista. El verdadero sentido de esas políticas radica precisamente en el establecimiento de tratamientos diferenciales, de discriminación entre los diferentes sectores, que hagan efectivas prioridades o prelaciones de inversión y de crecimiento de determinados sectores, que resultan así los privilegiados o favoritos de la política de desarrollo por ser su mayor crecimiento relativo el que puede contribuir, por razones de rentabilidad, de rapidez de maduración de las inversiones, de ocupación de mano de obra, de efecto multiplicador, de localización geográfica, etc., a conseguir el mayor rendimiento económico-social de los recursos disponibles y de los esfuerzos realizados.

El tema de las prelaciones o prioridades de inversión y de los instrumentos y políticas precisos para hacerlas efectivas se constituye así en el punto central de la estrategia del desarrollo. Se trata de estímulos que, nacidos fuera del sistema económico privado, originados en el Estado, tienen su acción en el sector privado y actúan como un elemento excitante más en el mecanismo económico. Proteger o desproteger arancelariamente a un sector más que a otros, permitirle disfrutar de créditos en mejores condiciones de interés o plazos, o en mayor volumen, liberarle total o parcialmente de cargas fiscales, es crear en él demandas de inversión y, como consecuencia, aumentar su demanda y su oferta intersectoriales.

Las prioridades antes y después del Plan.

Cuando la acción del Estado se ejercita como una reacción frente a los acontecimientos ocurridos, frente a las situaciones existentes, frente a movimientos previos del mecanismo económico-social, suele adoptar la forma de eliminación de estrangulamientos sectoriales, es decir, de dar, en cuanto está en su mano, mayores facilidades —de considerar prioritarios— a aquellos sectores que se han quedado atrasados en su crecimiento y que

están originando ofertas insuficientes, y, por tanto, demandas insatisfechas en otros sectores más numerosos. La acción del Estado parte en ese caso de una situación de desequilibrio estructural que acostumbra a coincidir —como ocurrió en España— con una situación también de desequilibrio en la Balanza de pagos. La política seguida entonces puede adoptar la forma de "sustitución de importaciones" [7].

Pero cuando el Estado se adelanta a los acontecimientos, los prevé y los quiere orientar y dirigir —y este es el caso de un Plan de desarrollo—, entonces los sectores prioritarios (que, como en el caso anterior, han de ser siempre los menos para que la acción tenga sentido y eficacia) deben ser, aparte de algunos sectores básicos en los cuales no parezca conveniente ser nacionalmente deficitario de forma voluminosa, aquellos en que la situación actual o potencial de competividad internacional sea la mayor por razón de suelo, clima, recursos naturales, tradición, predisposición natural humana, etc. [8].

Prioridad máxima: Los sectores exportadores.

Al hablar de máxima competitividad internacional estamos definiendo, precisamente, los sectores exportadores del país, pero

---

[7] Estas situaciones de estrangulamiento constituyen estímulos endógenos que a veces suplen —y siempre completan— la acción del Estado cuando ésta falla. Todo sector en que la oferta es deficitaria tiene sus productos en el mercado a precios desproporcionadamente elevados porque a esa escasez de oferta nacional suele acompañar, en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, dificultades de importación del producto, bien por escasez de divisas, bien por altos aranceles. Esos precios elevados constituyen el mejor indicador del estrangulamiento y el mayor estímulo para el inversor, que encuentra una demanda asegurada con precios remuneradores.

[8] No se descarta la posibilidad, en un Plan de desarrollo, no ya de combatir estrangulamientos existentes, sino incluso, aunque parezca paradójico, de crearlos consciente y voluntariamente. Como se verá más adelante, este último puede ser un presupuesto conveniente, y aún necesario e inevitable, en un planteamiento general del desarrollo orientado bajo el signo de una mayor relación económica con el exterior y, en particular, de un incremento sustancial de los intercambios comerciales que son la esencia y la consecuencia de una integración en áreas económicas más amplias que la nacional.

no simplemente los actuales, sino todos aquellos, incluídos o no los actuales, que se decida que pueden y deben ser exportadores en el futuro. Las facilidades de todo orden que se les conceda habrán de conducir a un aumento en la inversión y en la producción de dichos sectores, en cifras absolutas y comparativamente con los demás sectores y, sobre todo —y aquí radica la clave del intento— en relación con el consumo nacional interno de sus productos. Esto quiere decir que estos sectores se encontrarán, en un determinado momento, en una situación de capacidad excedentaria de producción en relación con la demanda nacional y tendrán que encaminar los excedentes correspondientes a los mercados internacionales.

Los mayores "inputs" exigidos por el sector exportador, y las rentas, y su capacidad de compra, generadas en favor de los factores que han producido esos excedentes, se verterán en otros productos del mercado nacional y, directa o indirectamente, también en parte del internacional, y los productos que vendrán de fuera serán normalmente aquellos en los cuales la producción nacional es deficitaria debido, en gran parte, precisamente, al establecimiento de aquel orden de prelación que ha convertido a algunos de los sectores menos favorecidos en la escala de prioridades en auténticos estrangulamientos que actúan como ventosas de atracción —importación en este caso— de determinados artículos, o de determinados países, de acuerdo con las previsiones del Plan y las conveniencias de la política comercial exterior [9].

POLÍTICA DE CREACIÓN DE EXCEDENTES EXPORTABLES.

No hay política de exportación más eficaz que ésta de invertir en un sector con exceso en relación a las necesidades previs-

---

[9] Podríamos encajar entre las situaciones de este tipo la política actual española en relación con el café, producción cuyo crecimiento se tiene congelado en nuestras provincias africanas, en parte por falta de competitividad internacional y, en parte, para que la demanda española tenga que ser satisfecha con cafés procedentes de mercados extranjeros necesitados de nuestros productos de exportación y que así ayudamos a que dispongan de medios de pago para adquirírnoslos.

tas de consumo interior; siempre y cuando, repetimos, que el sector produzca a precios prácticamente internacionales. Pero esta política, para ser eficaz, tiene que ser vigorosa, tiene que ir decidida a crear excedentes sustanciales, es decir, que constituyan un porcentaje bastante elevado de la producción del sector. Sólo así estos artículos conquistarán los mercados internacionales y se mantendrán permanentemente en ellos. Como es lógico, por lo que antes se ha dicho, esta política podrá ser tanto más vigorosa, y los excedentes tanto más sustanciales, cuanto menor sea el número de los sectores afectados; razón por la cual hay que seleccionarlos muy cuidadosamente para evitar equivocaciones, ya que un sector en el cual se haya hecho un esfuerzo inversor que origine una producción excedentaria que no sea posible colocar a precios internacionales, en vez de constituir una solución para la economía y su desarrollo, se convierte en un problema adicional, a veces muy perturbador, especialmente desde el punto de vista financiero público.

La tensión inflacionista, amenaza de todo proceso de desarrollo.

Todo proceso de desarrollo, y más si es a ritmo forzado, como el que nosotros nos planteamos para este próximo período, trae casi inevitablemente consigo amagos de tensión inflacionista que es preciso prever y contrarrestar. El enorme esfuerzo inversor para el crecimiento, los grandes gastos precisos para introducir las necesarias transformaciones estructurales e infraestructurales y la consiguiente euforia de actividad tienden a provocar, junto a un gran aumento de liquidez en el sistema, una demanda excesiva, por encima de la natural y correlativa al crecimiento general económico y a la elevación del nivel de vida que se manifiesta en un aumento de las importaciones de materias primas y de bienes de uso y consumo.

Pero, aparte de este crecimiento normal de las importaciones —posiblemente contrarrestado por un equivalente e igualmente normal crecimiento de las exportaciones y, en general, de los ingresos de la balanza de pagos— hay un renglón en el cual las importaciones durante el proceso de desarrollo tienden a crecer

desproporcionadamente. Se trata de los bienes de equipo o bienes capital que el desarrollo precisa en gran medida y que la economía nacional no se encuentra todavía en condiciones de suministrar más que en parte, más o menos escasa según el país se encuentre al comienzo o al final de ese proceso de desarrollo. El peligro que este elemento de desequilibrio de la balanza de pagos puede representar viene aumentado por el hecho de que en casi todos los países, y especialmente en los que se encuentran en un período de desarrollo, las importaciones tienden a reaccionar más rápidamente y con mayor intensidad que las exportaciones ante los estímulos que las afectan y especialmente ante la demanda. A esto se añade que los artículos característicos de la exportación de los países subdesarrollados son las primeras materias y los alimenticios, cuyo precio tiende secularmente a disminuir en el mercado internacional y, a veces, también rápidamente en cortos períodos de tiempo, mientras que sus bienes de importación están constituídos por máquinas, aparatos, etc., cuyos precios son más sostenidos, disminuyendo la acción conjunta de ambos factores la capacidad de compra del país subdesarrollado en el exterior (empeorando sus "términos de intercambio").

Se comprende así perfectamente que el gran problema, el gran estrangulamiento, de que están amenazados continuamente los procesos de desarrollo sea el desequilibrio de la balanza de pagos y la detención del desarrollo por falta de medios de adquisición de los bienes exteriores necesarios para mantenerlo. Y si en lugar de partir de una situación de estabilidad y equilibrio se intenta hacer arrancar el desarrollo en momento en que ya existe un fuerte desequilibrio de la balanza de pagos, entonces el problema puede resultar insoluble y el desarrollo morir en la cuna [10].

---

[10] Tal ha sido, y está siendo, el caso de muchos países subdesarrollados de América y de África que se debaten inútilmente tratando de iniciar o mantener un desarrollo sin haber puesto antes las bases logradas de una estabilidad monetaria y de un firme equilibrio de la balanza de pagos. El caso español no es frecuente. Las posibilidades de desarrollo intenso y continuado que se le presentan en este momento a nuestro país proceden precisamente de que vamos a arrancar de una situación de estabilidad y equilibrio, es decir, sin cargas iniciales que compliquen y aumenten las dificultades que a la balanza de pagos se le puedan presentar en el curso de nuestro desarrollo.

La casi universal escasa elasticidad de las exportaciones y la continua y general expansión de la demanda, hacen que si todos los sectores de la economía de un país crecen más o menos por igual a lo largo del proceso de desarrollo, sus aumentos de producción tiendan a ser absorbidos por la demanda interior, y los pequeños excedentes de producción que con respecto a ella puedan quedar (aunque se den en muchos sectores) no son casi nunca suficientes, en cada sector y en cada empresa, para provocar el esfuerzo exportador de los mismos; las empresas respectivas prefieren reducir su producción, eliminando dichos excedentes, a intentar conquistar el mercado exterior, ya que esa pequeña disminución de producción no eleva sustancialmente sus costes unitarios ni crea problemas de desempleo de recursos, especialmente de mano de obra.

La conclusión es que si se parte de una situación de equilibrio intersectorial (y, a mayor abundamiento, si la situación en el punto de partida es de desequilibrio de la balanza, en contra del país) un crecimiento paralelo de todos los sectores, y la política que lo apoyase, conduciría más pronto o más tarde, pero se puede afirmar que relativamente pronto —y, en todo caso, antes de coronar el proceso de desarrollo— a un estrangulamiento en la balanza de pagos, a un "impasse" que obligaría a replantear de nuevo todo el proceso con la consiguiente pérdida de tiempo, de esfuerzos y de recursos [11].

---

[11] Una vez más el caso presente español es también peculiar a este respecto. Nosotros vamos a partir de una situación de equilibrio o, por mejor decir, de desequilibrio a nuestro favor, en la balanza de pagos, apoyada por unas sustanciales reservas exteriores. Nuestro camino, por lo tanto, desde este punto de vista, está despejado; pero el saludable aspecto de nuestra balanza de pagos encubre una situación no tan favorable de la balanza comercial, que ha venido arrojando en años normales un déficit tradicional que indudablemente tendería a incrementarse en el próximo período de desarrollo si no adoptásemos la política adecuada. La tranquilidad que nos proporciona la gran probabilidad de que ese déficit venga contrarrestado, e incluso más que contrarrestado, por los ingresos procedentes de "invisibles", no puede hacer que nos desentendamos del deber y la necesidad que tenemos de lograr que también la balanza comercial llegue a equilibrarse a través de un continuo y sustancial aumento de nuestras exportaciones. Porque son éstas las que han de constituir el índice constante de la competitividad de nuestra economía en su conjunto, las que representan el más auténtico esfuerzo creador de riqueza, y las que supondrán

El desequilibrio como instrumento para lograr un equilibrio superior.

De todo lo dicho se deduce que los desequilibrios que un Plan concebido de esta forma propugna, es posible —más aún, probable— que no lleguen a producirse; o, por mejor decir, lo que se pretende es que produciéndose por lo que respecta a ciertas interrelaciones entre los sectores, provoquen y mantengan el equilibrio general del sistema, porque al planearlos lo que se hace es prever —para anticiparse a ellos y contrarrestarlos— otros desequilibrios sectoriales que o habrán de producirse inevitablemente, como es el caso de la importación de los bienes de equipo, o se desea que se produzcan en orden a la consecución de algunos de los objetivos del Plan y, fundamentalmente, de aquellos que dicen aumento de la relación entre la economía nacional y la exterior en ambas direcciones.

Se trata, sencillamente, de poner en marcha el desarrollo partiendo de los sectores exportadores para que cuando, como consecuencia del propio desarrollo y de la realización de los objetivos exteriores del Plan, se incrementen las importaciones y el movimiento de determinados sectores menos interesantes disminuya, se anule o se convierta en negativo, hayan ya aumentado las exportaciones de los sectores elegidos y el crecimiento de éstos compense ampliamente el decrecimiento de los otros, con lo que la Renta nacional crezca y la Balanza de Pagos no esté nunca en peligro.

La garantía del desarrollo.

Nunca se insistirá bastante en la enorme trascendencia que tiene, para un desarrollo continuo a un ritmo elevado, la política

---

el núcleo más importante de la presencia económica española en el exterior, presencia que es preciso que sea sustancial para que nuestra integración en el mundo y en Europa no traiga como consecuencia un anulamiento nacional en más de un aspecto, sino por el contrario, se realice contando con un peso específico suficiente y una disposición psicológica adecuada para las tareas internacionales a las que estamos llamados.

de estímulo a la creación de excedentes a precios competitivos. Me atrevo a decir que para los países en vías de desarrollo, y especialmente para el nuestro, constituye un seguro de vida frente a los obstáculos que se le pueden ir presentando al desarrollo como consecuencia de errores inevitables en los cálculos del Plan, de las fricciones estructurales o de cualquier otro orden que puedan frenar la acción o sus efectos y, sobre todo, frente a los amagos de tensión inflacionista, siempre latentes en un proceso de desarrollo.

Una política de exportación a ultranza constituída por la inversión masiva en los sectores exportadores, por un crédito liberal a la exportación y por el resto de los medios pertinentes, constituye al mismo tiempo el mejor estímulo al desarrollo y la mejor garantía de que ese desarrollo se realizará dentro de la estabilidad. Italia es, una vez más, el espejo en que por similitud de condiciones podemos ver reflejado lo que ocurrirá en nuestro país si seguimos la política, allí ejecutada, de poner al sector exportador —y concretamente al industrial, que tiene a estos efectos muchas más ventajas que el agrícola y el de las materias primas— como abanderado en la política de desarrollo.

Conclusión. El Plan español.

De acuerdo con todo lo dicho podemos definir el Plan de Desarrollo español de la siguiente forma: Sobre la base de los datos estructurales de los que se parte y de las modificaciones que experimentarán a lo largo del período del Plan, manejando las proyecciones cuantitativas con las que se cuenta y mediante la creación de instrumentos y la aplicación de políticas congruentes, se establecerá el cuadro a que, supuestas las relaciones existentes entre los diferentes sectores, se va a ajustar la transformación y el crecimiento de cada uno de ellos a través de las correspondientes inversiones durante un período determinado, para alcanzar el máximo nivel posible de bienestar económico y social.

Las perspectivas para el desarrollo económico español no pueden ser mejores. Partimos de una situación de estabilidad y equilibrio y nuestro ritmo de crecimiento en la próxima etapa puede y debe ser muy alto. Contamos con unas reservas exte-

riores muy fuertes, con un ahorro nacional elevado y con disponibilidades abundantes de ahorro exterior, tanto en forma de créditos como de inversiones extranjeras privadas. Con estos medios financieros a nuestra disposición, la tasa anual de inversión podrá ser suficientemente elevada.

Disfrutamos de la ventaja de ser "latecomers", es decir, de llegar cuando el progreso tecnológico mundial está logrado, lo que nos permitirá aprovecharnos con poco esfuerzo y gasto de la técnica alcanzada fuera de nuestras fronteras. Los avances en la productividad económica nacional pueden ser así muy grandes y rápidos. En este sentido el esfuerzo inversor debe dirigirse, en primer lugar y con carácter general, hacia la modernización de la totalidad de nuestro aparato productivo. Esta modernización consistirá en la sustitución del equipo capital, fundamentalmente, pero el incremento de productividad habrá de venir determinado también por la reforma de la estructura económica de las empresas y su racionalización interior.

Bien provistos de todos los medios necesarios para el desarrollo, y asegurado el dinamismo necesario por la misma existencia del Plan y por los incentivos que canalicen los esfuerzos inversores prioritarios hacia los sectores exportadores, será preciso preparar y tener siempre a punto los instrumentos que permitan aplicar con rapidez y eficacia las medidas anticoyunturales necesarias para reprimir todo comienzo de movimiento inflacionista que, a pesar de todo, se pudiera presentar.

Tarea importantísima a considerar en el Plan será la progresiva transformación de la infraestructura económica española y de las diferentes estructuras parciales, como son la crediticia, en curso, la agraria, etc., que constituirán, primero, metas y después puntos de partida para nuevos avances en todos los órdenes. Nuestra insuficiente capacidad de gestión puede actuar como freno en la utilización al máximo de la totalidad de las posibilidades que financieramente y de otras formas se nos ofrecen, y por eso tendremos que esforzarnos por aumentarla rápidamente y completarla, en todo caso, con la ayuda de fuera.

Todo el esfuerzo planeador estará enseñoreado por la idea, omnipresente en el Plan, de nuestra integración económica en Europa y en el mundo.

La política de salarios y, en general, toda la política de ren-

tas, política laboral y distributiva, deberá ser hecha compatible con el resto de los aspectos del Plan, y viceversa. La participación del sector trabajo en el Plan proporcionará a aquél el conocimiento aproximado del ritmo de mejora económica que a lo largo del desarrollo previsto irá obteniendo; y esta seguridad le ayudará a plantear sus reivindicaciones laborales de forma que en ningún momento sobrepasen los aumentos de productividad del sistema, y, mejor aún, de cada sector en particular, aumentos que son los que sólo pueden darles carácter real y efectivo.

El Comisariado del Plan, órgano creado para su redacción, está a punto y vamos a contar, además, con el asesoramiento del Banco Mundial, perito en estas tareas.

En resumen, España tendrá un Plan de Desarrollo, porque cuenta con todo lo necesario para redactarlo, y el desarrollo planeado se convertirá en una realidad gozosa porque se hallan presentes todas las condiciones y circunstancias necesarias para que así sea.

(Autorizada la reproducción total o parcial citando la procedencia.)

EL DESARROLLO ECONOMICO DE ESPAÑA

Por EMILIO DE FIGUEROA

I

Los esfuerzos realizados por España para industrializarse y elevar el nivel de renta de su población han sido objeto de especial atención a partir de nuestro Acuerdo con los Estados Unidos. No siempre se ha hecho justicia, sin embargo, al gran esfuerzo realizado por el pueblo español y la determinación de su Gobierno por lograr dicho objetivo. Críticos más o menos interesados en nuestro desarrollo económico sólo han destacado los puntos débiles que todo programa de desarrollo presenta; pero han guardado un sospechoso silencio sobre las espléndidas realizaciones que en los últimos veinte años España ha logrado en medio de los mayores obstáculos y sin ayuda exterior alguna hasta que Norteamérica nos tendió amistosamente la mano, gesto que los españoles no deberemos olvidar nunca.

¿Que queda mucho por hacer? No cabe duda. ¿Que se han cometido errores? Es evidente. Pero, ¿cuáles fueron las realizaciones durante los años que precedieron a nuestra guerra, con la sola excepción del corto período en que el general Primo de Rivera logró mejorar nuestra situación económica y social? España, durante el período de liberalismo a ultranza, conoció un paro real y encubierto realmente grave. Las cosas estaban baratas, pero ello se debió a la pobreza reinante. Los "slogans" preferidos por la política de "laissez faire": nivelación presupuestaria, estabilidad de precios y prestigio exterior de la peseta, más que síntomas claros de una situación económica y social "sana" eran las contrapartidas naturales de la pobreza y del atraso predominantes.

Si después de 1945, el Gobierno español se hubiese dejado influir por los "cantos de sirena" del liberalismo internacional, el paro habría sido realmente muy grave y el elevado ritmo de crecimiento experimentado por la economía española se habría desvanecido. Es cierto, que el propósito de desarrollar un país crea tensiones inflacionistas y dificultades en la balanza de pagos, pero esto es la *consecuencia* natural del propio proceso de des-

arrollo. El coste social de impedir que una economía fluctúe es el estancamiento y el paro, si se quiere mantener una economía de mercado, o la planificación totalitaria, si se prefiere esta solución radical. Libertad sin fluctuaciones cíclicas es algo imposible de alcanzar en nuestro mundo.

El propósito de estabilizar primero, y desarrollarse después, constituye únicamente una proposición teórica dentro de un modelo que no tiene vigencia actual en los países subdesarrollados del mundo libre. Esto no quiere decir que haya que despreocuparse de los problemas de la inflación y de la balanza de pagos. Al contrario, éstos son los dos obstáculos fundamentales con que tropieza cualquier país en vías de desarrollo. La verdadera naturaleza del proceso de desarrollo no consiste en subordinar todo al logro de la estabilidad de los precios y de una balanza de pagos excedente, sino en lograr al mismo tiempo el equilibrio monetario y el real del sistema.

II

El problema del desarrollo económico español consiste, ante todo, en evitar el desequilibrio interregional, caracterizado no sólo por los grandes desniveles de renta "per capita" existentes entre unas y otras regiones, sino por el grave problema del paro estructural que aqueja a nuestras áreas subdesarrolladas, el cual apenas puede atenuarse con el éxodo hacia otras regiones y grándes núcleos urbanos del país.

La estructura de la población activa en tales regiones (con un predominio del sector primario: agricultura y minería extractiva) no permite tampoco elevar la productividad y eliminar el paro encubierto en las mismas. La baratura de la mano de obra resultante de la falta de oportunidades de trabajo productivo tiende a desalentar la adopción de técnicas y métodos de producción más eficientes y modernos y a suscitar grandes resistencias a que se modifique el "statu quo". Feudalismo e incultura de las masas campesinas se asocian íntimamente oponiendo una resistencia pasiva a todo cambio en la estructura económica y social. Las dos tendencias políticas antagónicas: comunismo y conservadurismo, encuentran así paradójicamente un campo abonado para su difusión simultánea en dichas zonas. El escaso desarrollo de los sectores secundario y terciario ofrece muy pocas oportunidades a la juventud inteligente y con iniciativas, que no cuenta con otra alternativa que resignarse a una vida pobre y rutinaria o emigrar. Esta última tendencia deja a la región sin su fuente de trabajo e iniciativas más preciada, con lo que se cierra otro círculo vicioso: los dotados de cualidades y energía para un trabajo de calidad no encuentran oportunidades para desarrollarlo y éstas no se presentan porque no hay nadie capaz de suscitarlas.

Es evidente que ha habido muchos factores históricos determinantes de esta situación, pero, desde un punto de vista puramente ideológico, el responsable fundamental ha sido el liberalismo decimonono. Si bien la doctrina liberal nació como una reacción frente al régimen feudal y al despo-

tismo, sus consecuencias naturales tenían que ser forzosamente la perpetuación de la pobreza en las áreas subdesarrolladas y la explotación del débil por el fuerte. La libertad económica y la inhibición estatal en tales zonas tenía que llevar lógicamente a una explotación antisocial de los recursos naturales y humanos, sin que el progreso económico y técnico alcanzado en otras partes de dentro o de fuera del país se difundiera convenientemente. La doctrina del "laissez faire" es la verdaderamente responsable de que más de las dos terceras partes de la Humanidad padezcan hoy hambre, enfermedades e incultura y de que el comunismo se haya convertido en la mayor amenaza para nuestra civilización cristiana.

El principal problema de nuestras áreas subdesarrolladas consiste, pues, en proporcionar una ocupación productiva "in situ" a su población creciente. Constituye un error la creencia de que una agricultura rica es capaz de proporcionar trabajo productivo a la población rural. En un país agrícola rico por excelencia como Dinamarca, por cada siete habitantes hay uno ocupado en la industria. Tampoco es una solución al problema del paro encubierto fomentar y ayudar a las industrias "tradicionales" de tipo artesano, tales como la preparación, en pequeña escala, de alimentos, la fabricación para el mercado local de tejidos de lana y de muebles y la reparación del calzado o de otros artículos de venta limitada, que son las primeras en aparecer en una zona agrícola pobre, dado que sólo permiten un número muy reducido de obreros y una escasa mecanización y división del trabajo.

La industrialización de España en las últimas décadas del siglo pasado y en las dos primeras del presente fue muy incompleta. No permitió que la mayoría de la población saliera de una agricultura primitiva y de oficios artesanos de muy pequeño alcance; utilizó escaso capital e hizo una limitada aplicación de las técnicas modernas, lo que se tradujo lógicamente en bajos niveles de productividad y de renta. El problema de la *subocupación,* representada por aquella parte de las fuerzas de trabajo que han permanecido en estas condiciones de actividad atrasada e insuficiente productividad, abarca un número mucho mayor de la población española activa que aquel que corresponde al *paro involuntario,* es decir, a aquellas personas que están completamente sin trabajo.

La mayor parte del grupo social con baja productividad y reducida renta está concentrada, ciertamente, en nuestra "área deprimida" (Andalucía, Extremadura, Castilla, Aragón y una parte de Galicia), por lo que el "subdesarrollo" de estas regiones constituye nuestro problema fundamental. Existen a este respecto "dos Españas" claramente diferenciadas, lo que si bien es cierto que no pasó completamente inadvertido a los políticos e intelectuales de finales de siglo (la famosa generación del 98), hicieron muy poco por remediarlo. Nuestro país ha tenido varias ocasiones de iniciar el "despegue" de su economía (según la feliz expresión del profesor Rostow): Primero, después de la pérdida de nuestras colonias ultramarinas, con la consiguiente repatriación de capitales y el despliegue de energías centrípetas, que provocaron los primeros brotes de nuestro sistema

bancario; segundo, con la primera guerra mundial y nuestra feliz neutralidad, lo que constituyó una gran oportunidad para que los sectores secundarios y terciarios de nuestra economía se desarrollaran debido al comercio excepcionalmente favorable con los países beligerantes y neutrales; tercero, en la década de los veinte, con el Gobierno de la Dictadura.

Nuestra área deprimida no recibió hasta el año 1940 ninguna ayuda eficaz. Cierto es que durante la época del Gobierno del general Primo de Rivera se impulsaron considerablemente las obras públicas en las zonas subdesarrolladas; pero, como es sabido, éstas no bastan para iniciar un proceso sostenido de crecimiento. Faltó también una exención fiscal en tales regiones que estimulara las inversiones privadas.

Comparando las "dos Españas" aludidas, se observan en la subdesarrollada grandes obstáculos al progreso económico debidas a factores sociales adversos, legados parcialmente por un pasado secular de desgobierno y por la "ventosa" que supuso la colonización de América. Los andaluces y extremeños, especialmente, han sido acusados de indolentes, de supersticiosos y de faltos de una conciencia social, mostrando muy poca iniciativa empresarial. Es muy difícil saber hasta qué punto estos rasgos personales —en el supuesto de que realmente existan— son la causa o el efecto de la pobreza. Sin embargo, cuando el andaluz o el extremeño emigran trabajan tan dura y eficazmente como el que más. Otro de los prejuicios corrientes —este último compartido inexplicablemente por técnicos de diversas especialidades— es que la causa del atraso económico de nuestras zonas subdesarrolladas se encuentra en su pobreza de recursos naturales. Pero esto es muy discutible en el caso de Andalucía y Extremadura y, aun tratándose de Castilla y Aragón, sólo tiene sentido con una técnica primitiva y con una política de "laissez faire". En lo que concierne a la dotación de tierra cultivable, relativamente a su población, y a su localización geográfica con respecto a los mercados exteriores, no existe fundamento bastante —sobre todo en el sur— para justificar el subdesarrollo aludido.

Los economistas clásicos afirmaban que, en ausencia de fronteras políticas y de restricciones a la emigración, las condiciones económicas entre diferentes regiones tienden a igualarse a través de una redistribución de la población. Parece que durante los últimos cien años ésta ha crecido aproximadamente al mismo ritmo en todas las regiones y que han tenido lugar movimientos de población de las regiones pobres hacia las más ricas. Pero estos movimientos no han bastado para cambiar el equilibrio interregional demográfico. Esto significa que mientras en las zonas avanzadas del país la población trabajadora ha ido, poco a poco, acercándose a los niveles de vida de los países industrializados, en las subdesarrolladas, la mayoría de la población sólo alcanza niveles de subsistencia, con una dieta insuficiente, escasez de viviendas y falta de servicios urbanos y sanitarios, gran número de analfabetos y reducida población escolar. Otra consecuencia lamentable de esta división regional en las fuerzas de trabajo españolas es la reducida proporción de mano de obra calificada (e incluso educada) en España. Esta dicotomía en las condiciones económicas de nuestro país que se ha desarrollado en un grado tan considerable y que persiste hace tanto

tiempo a pesar de la unidad política y económica de la nación, constituye un problema de la máxima importancia, inexplicablemente desdeñado por políticos, intelectuales y economistas.

La fisura que se observa en la economía española constituye una prueba evidente de que los problemas del desequilibrio interregional no encajan propiamente en el molde del análisis clásico y que, en consecuencia, la política económica a seguir no puede inspirarse en la de los países ya industrializados. Desvanece también la creencia de que una liberación del comercio internacional cambiaría por sí misma este estado de cosas.

III

El problema del subdesarrollo regional de nuestro país ha sido planteado, sin embargo, como si las áreas deprimidas de España fuesen compartimientos estancos. Los remedios aplicados han considerado la región como una unidad económica separada. La teoría subyacente en un programa de desarrollo económico regional es que basta con una serie de inversiones en infraestructura y en obras públicas para poner en marcha un proceso de crecimiento sostenido. Esta concepción optimista ha seguido a una onda anterior de pesimismo basada en aquellos rotundos veredictos fatalistas que consideraban la "pobreza natural" de nuestras regiones atrasadas como la única explicación de su lamentable situación económica y social. Ahora se cree, por el contrario, que el problema del subdesarrollo puede ser resuelto fácilmente siempre que se cuente con suficientes recursos para la inversión en las zonas pobres.

Es evidente que nuestras áreas deprimidas necesitan, en primer lugar, más "capital social fijo" (carreteras y ferrocarriles, alumbramiento y conducción de aguas, alcantarillado, etc.), que constituye la denominada "infraestructura" de la industria. Necesitan también fortalecer y mejorar su agricultura por medio de inversiones. Ésta se considera asimismo dentro del concepto de "infraestructura", puesto que proporciona materias primas para el sector industrial. En tal sentido, nuestras regiones subdesarrolladas necesitan mayores fuentes de financiación, que creen y amplíen las denominadas "economías externas" indispensables para el crecimiento industrial y que convierten el proceso de industrialización, una vez iniciado, en un proceso autogenerado.

La clave de esta teoría consiste en que las inversiones públicas estimulan las inversiones privadas, y que tal proceso tendrá lugar sin duda debido a la escasez de equipo capital con que cuentan nuestras áreas subdesarrolladas. Las nuevas inversiones pueden compensar además la pobreza en la dotación de recursos de tales zonas. Una vez que la industria en las regiones pobres haya superado la etapa de la "industria naciente", crecerá espontáneamente sin precisar nueva ayuda especial por parte del Estado.

IV

Las medidas políticas adoptadas para aplicar esta teoría del desarrollo regional pueden ser múltiples y variadas. Consisten, en gran parte, en promulgar una nueva legislación y en establecer un cierto número de instituciones apropiadas. En lo que respecta a la inversión pública, la principal responsabilidad de un programa de desarrollo regional debe recaer sobre un órgano *ad hoc* semejante a la *Cassa per il Mezzogiorno* italiana. Los ministerios más o menos relacionados con el desarrollo económico nacional no pueden lógicamente ocuparse con la atención y la continuidad debidas de la multitud de cuestiones que el desarrollo de las regiones atrasadas plantea. Las Diputaciones y Municipios pueden, sin duda, coadyuvar eficazmente a la realización del programa, pero no cuentan con la preparación ni con los medios necesarios para tan compleja tarea. La creación de la O. C. Y. P. E. parece llenar esta laguna, pero ignoramos si hasta el presente momento cuenta con suficientes facultades de decisión y recursos financieros para llevar a cabo con eficacia un verdadero programa de desarrollo económico regional.

Es indudable que el núcleo de dicho programa o plan deben constituirlo una amplia gama de inversiones públicas y fuertes incentivos a la inversión privada. Resulta difícil calcular *a priori* la cuantía de las *inversiones de propulsión* que el Estado debe asignar a las zonas pobres de nuestro país; pero, teniendo en cuenta la experiencia italiana, creemos que su porcentaje anual no debe ser inferior al 4-5 por 100 de la inversión bruta nacional. Ignoramos cuál ha sido hasta ahora la cuantía de las inversiones realizadas por el Gobierno en nuestras áreas deprimidas (Andalucía, Extremadura, etc.). El Plan Jaén y el Plan Badajoz constituyen, sin duda, dos magníficos intentos de mejorar la situación económica y social de dichas provincias por parte del Estado español. La reforma de la tierra, la construcción de caminos y carreteras, los regadíos y la repoblación forestal son condiciones esenciales para el desarrollo económico regional; pero no bastan. La "infraestructura" de la industria consiste, ciertamente, en mejoras agrícolas tales como la irrigación, las obras de colonización y urbanización rural, los sistemas de alumbramiento y control de aguas, los depósitos de reservas hidráulicas y de energía, la conservación del suelo, la repoblación forestal de las partes montañosas, etc. Existe todavía un amplio campo en nuestro país para mejoras de este tipo; pero sería ingenuo pensar que ellas solas pueden crear el mecanismo generador de rentas que nuestras zonas pobres necesitan.

El incremento en la productividad logrado gracias a éstas y otras mejoras semejantes (se reconoce hoy generalmente) tiene un alcance relativo muy limitado. La experiencia de otros países sugiere que las mejoras agrícolas por sí solas no pueden —en una zona rural con paro encubierto y elevado ritmo de crecimiento demográfico— contribuir mucho a elevar la renta *per capita* de dicha zona. El optimismo que inicialmente acompañó a los programas de mejora de la agricultura se ha visto después enfriado

por la dura experiencia. Lo mismo cabe decir de la Reforma agraria. Las tierras son casi siempre o muy poco fértiles o demasiado pequeñas para permitir un razonable nivel de vida a aquellos que las trabajan. El único remedio efectivo consiste entonces en aliviar la presión de la población sobre la tierra. Esto no quiere decir, sin embargo, que todas estas mejoras y reformas carezcan de importancia: son necesarias en todo plan de desarrollo regional, pero no *suficientes*.

Una de las partidas más importantes de un programa de inversiones en una región subdesarrollada es la construcción de carreteras. Tanto las corrientes turísticas como la apertura al tráfico rodado de zonas antes aisladas constituyen una fuente de financiación del desarrollo regional y un modo de crear "economías externas" que favorezcan el ulterior desenvolvimiento industrial. No obstante, sería muy ventajoso autorizar la construcción de "autopistas" privadas en las regiones de mayor atracción turística como Andalucía y Levante.

V

El hecho de que la mejora en la productividad agrícola de las regiones pobres de España no permita aumentar mucho la renta por habitante de su población, mientras permanezca al nivel actual, obliga a concentrar la atención sobre la industria. El estímulo *directo* de ésta (en vez de limitarse meramente a la "infraestructura") ha merecido un interés cada vez mayor en los planes de desarrollo.

Dos principales directrices pueden seguirse a este respecto. Una consiste en conceder exenciones fiscales y reducciones en ciertas partidas del coste, como, por ejemplo, en el impuesto sobre la renta y sobre los beneficios obtenidos en las áreas subdesarrolladas, en las tarifas ferroviarias, en los aranceles aplicados a los materiales de construcción y al equipo industrial, etc., en unión de subsidios al capital y otras formas de ayuda financiera. Otra está basada en hacer más fácil y barato el capital a disposición de las industrias localizadas en las zonas subdesarrolladas del país, especialmente en las de tamaño medio y pequeño. Para ello habrá que contar con diversas instituciones financieras especializadas para la concesión de préstamos a plazo medio y largo. Los recursos de tales instituciones procederán del sector público y del sector privado a través del mercado. El Estado deberá conceder también subsidios a los intereses devengados por los préstamos concedidos por dichas instituciones con objeto de que sus tipos de interés sean inferiores a los del mercado.

Las instituciones financieras especiales contarían, pues, con la garantía y el apoyo del Estado, pero podrían canalizar también el ahorro privado —directamente o mediante la suscripción de sus títulos por los bancos— hacia las inversiones en las zonas subdesarrolladas, con tipos de interés inferiores a los que existen en el mercado. Así, por ejemplo, entendiendo por empresas de tamaño "medio y pequeño" aquéllas con un nivel de ocupación no superior a 500 personas y con una inversión total de hasta

300 millones de pesetas, el tipo de interés devengado pudiera ser del 3 por 100, y para las de mayor tamaño, del 4 al 5 por 100. El plazo de los préstamos podría ser de hasta quince años, iniciándose la amortización de los mismos después del quinto año. De este modo, las nuevas industrias establecidas en las regiones subdesarrolladas del país contarían con adecuados fondos financieros, en condiciones muy ventajosas de amortización e intereses, para realizar inversiones en equipo y "stocks".

Para el desarrollo de nuestras áreas atrasadas es necesario, pues, que las empresas en ellas establecidas puedan obtener préstamos en términos más favorables que los que prevalecen en el resto del país, además de recibir ayuda en el proceso de autofinanciación mediante concesiones fiscales.

Las diversas formas de concesión de ayuda especial a las zonas subdesarrolladas de España han de traducirse en una compensación de las desventajas iniciales en los costes con respecto a los competidores de las demás regiones españolas. A pesar de las dificultades con que siempre tropieza la obtención de créditos para llevar a cabo proyectos de inversión en un área subdesarrollada, en el caso español no parece haber sido éste el principal obstáculo después de nuestra guerra. La principal explicación de por qué nuestras regiones atrasadas no se han desarrollado hasta ahora hay que buscarla más bien por el lado de la demanda.

Además de estos incentivos de carácter puramente económico, haría falta una especie de "persuasión moral" para convencer a las grandes empresas españolas de las ventajas a largo plazo de montar sus instalaciones en las regiones más atrasadas de España. Quizá fuese oportuna la prohibición de instalar nuevas fábricas en las zonas desarrolladas hasta que nuestras áreas deprimidas hayan alcanzado un cierto grado de desarrollo. Conviene no olvidar que un exceso de concentración industrial y urbana provoca rendimientos decrecientes que anulan las pretendidas ventajas a corto plazo que las "economías externas" otorgan a las zonas avanzadas. En efecto, si aplicamos a las regiones el principio de la productividad creciente y decreciente válido para la empresa, podemos deducir que realizando con exclusividad las inversiones y la aplicación de los factores productivos en una determinada zona se alcanzará necesariamente un nivel *óptimo* en el empleo "in loco" de los recursos adicionales, a partir del cual aparecerán inevitablemente los rendimientos decrecientes. Esta consecuencia debería ponernos en guardia frente a la opinión bastante generalizada de que las inversiones deben realizarse en las zonas más desarrolladas del país, por ser éstas las "más productivas".

Evidentemente, dicho principio carece de validez una vez que se ha sobrepasado el nivel óptimo, con una excesiva aglomeración de instalaciones y fábricas, y con una hipertrofia de actividades productivas, dado que las nuevas inversiones provocarán costes sociales tan elevados que neutralizarán, e incluso superarán, a los rendimientos adicionales. Basta citar a este respecto la ampliación de los servicios públicos de todo género, tales como carreteras, transportes, escuelas, asistencia médica, etc., que exigen las aglomeraciones industriales en tales zonas.

En toda zona en expansión las inversiones requieren un aumento de

los costes individuales (afrontados por la empresa privada) y de los costes sociales (a cargo de la comunidad), y, por tanto, la región económicamente más conveniente será aquélla en que la suma de los costes individuales y sociales ocasionados por las nuevas inversiones es "a igualdad de rendimientos", menor. La aplicación de este principio nos lleva a dudar de conveniencia *a priori* de localizar nuevas empresas y actividades productivas en zonas que se encuentran próximas al punto de saturación territorial de las inversiones.

Es, pues, evidente la necesidad de una política regional de desarrollo basada en la "productividad marginal social" de las inversiones a largo plazo, y la conveniencia económica de elegir con cautela la zona más conveniente.

VI

Los resultados de una política de industrialización en nuestras zonas atrasadas no puede juzgarse *a priori* y con independencia de las grandes reformas estructurales e institucionales que deben acompañar o preceder a todo proceso de desarrollo regional. Sin embargo, podría esperarse que un desarrollo industrial de dichas zonas elevase el nivel de empleo en un 25 por 100 anual, cifra aparentemente modesta, pero que tendría una gran significación a largo plazo, dada la densidad de la población agrícola en dichas zonas, y la baja proporción entre la población industrial y el total de la población activa.

Existe, desgraciadamente, una falta de información estadística regional y la existente es muy incompleta y dudosa. Las estimaciones realizadas hasta ahora sugieren, no obstante, que la renta real por habitante ha crecido muy poco —en el mejor de los casos—, con lo que se han hecho todavía más grandes las diferencias que separaban a nuestras áreas subdesarrolladas del resto del país. Este creciente desnivel interregional, sólo mitigado en parte por medio de las migraciones hacia otras regiones, supone un poderoso freno al desarrollo total de la economía española. Sería necesario elevar, en la próxima década, el nivel de vida de Andalucía, Extremadura, etc., en más de un 40 por 100, por término medio, si se quieren eliminar estos obstáculos fundamentales. Un plan de desarrollo regional deberá elevar la renta "per capita", en los próximos diez años, a un ritmo doble en las zonas subdesarrolladas de España que en el resto del país, en el caso de que se quiera eliminar el "gap" o desnivel actualmente existente. Por consiguiente, no se trata ya de que nuestras áreas pobres crezcan, sino que lo hagan a un ritmo mucho más rápido que el del resto del país si se quiere evitar una ampliación del desnivel actual.

VII

Las razones por las cuales el desnivel entre nuestras zonas desarrolladas y subdesarrolladas se ha ido haciendo cada vez mayor pueden ser objeto de controversia. Probablemente la mayoría de los observadores coincidirían en que el principal obstáculo a la industrialización de nuestras áreas pobres no consiste ya en una falta de fondos financieros, ni siquiera en la escasez de mano de obra calificada. Cuando se trata de establecer nuevas industrias en el norte o en otras zonas desarrolladas del país no resulta difícil su financiación ni reclutar la mano de obra necesaria, que generalmente procede del sur. A nuestro juicio, se ha exagerado mucho la falta de obreros calificados en España, sin negar que hay que proceder a una formación profesional acelerada en nuestras áreas deprimidas. La industria del norte y este de España ha estado "importando" mano de obra del sur, sin importarle los costes crecientes en que pudiera incurrir.

Quizá la principal causa resida en la falta de iniciativa empresarial en dichas zonas pobres lo que exige una acción estatal supletoria. Los criterios de localización industrial de las empresas del I. N. I. deberán diferir radicalmente de los que presiden en la actualidad las decisiones privadas. El I. N. I. debería invertir en las zonas subdesarrolladas de España más del 40 por 100 del total de sus inversiones y más del 60 por 100 de las inversiones en nuevas instalaciones.

Según la nueva teoría del desarrollo económico si el Estado monta unidades productivas en los denominados sectores "propulsores" de la economía nacional, y si dichas unidades tienen las dimensiones adecuadas, ello estimulará el crecimiento de la industria privada en aquellos sectores en que la unidad productiva individual puede ser más pequeña. La creación de grandes complejos industriales en Andalucía y Extremadura impulsará la aparición de multitud de negocios de todas clases y tamaños. Nuevos proyectos siderúrgicos en Almería, Málaga y Cádiz, por parte del I. N. I., contribuirían a crear las indispensables "economías externas" para el desenvolvimiento de la iniciativa privada, y lo mismo cabe decir de los complejos petroquímicos. Sin embargo, el punto de vista de nuestros más calificados hombres de empresa y financieros es, por lo general, contrario a dichos proyectos, calificándolos de antieconómicos con arreglo a los bien conocidos criterios a corto plazo, basados en los ingresos y costes estáticos. La localización privada de las nuevas industrias, al no tener en cuenta los costes históricos y las "economías externas" que la propia industrialización crea, no puede servir de pauta a la localización estatal, que debe perseguir precisamente la transformación estructural de las zonas pobres.

Es evidentemente muy difícil aprobar o desaprobar la afirmación de que la oferta de capacidad empresarial es inelástica en nuestro país. Existe, sin embargo, una fuerte base para sospechar que este factor (lo mismo que cualquier otro factor aislado) no puede constituir la única explicación del escaso desarrollo de nuestras regiones pobres. En ausencia de una

política deliberada de desarrollo regional por parte del Estado, la industrialización y el progreso agrícola son casi imposibles en dichas regiones.

La actitud *non possumus* de la iniciativa privada con respecto al desarrollo regional es contradictoria, dado que la supuesta "no economicidad" de las nuevas actividades industriales exige un esfuerzo y un coste inicial que sólo el Estado puede y debe afrontar. Las empresas que hoy existen en las zonas avanzadas se están beneficiando de las ventajas creadas por el desarrollo del pasado, sin el cual tampoco serían rentables en la actualidad.

VIII

El confiar sólo en los efectos estimulantes de las inversiones en "infraestructura", en los "sectores propulsores", y en la creación de "economías externas" por el propio desarrollo industrial, puede llevar a un fracaso. En efecto, el éxito de todo proceso de desarrollo depende, en definitiva, del mercado. La famosa ley de Say, de que la oferta crea su propia demanda, sólo es válida en condiciones de pleno empleo y de competencia perfecta. El efecto "multiplicador" de las inversiones no puede crear por sí mismo un mercado permanente: el nivel de renta y de empleo resultante caería de nuevo a su antiguo nivel si no se crea un volumen equivalente de gastos. Sin una reforma estructural e institucional paralela, que incluye la reforma agraria y fiscal y una mepor distribución de la renta, que eleve el poder de compra de las masas, es imposible ampliar el mercado de salida para los nuevos productos de una zona en desarrollo. Las "economías externas" creadas por las inversiones públicas y privadas durante el período de preindustrialización son condiciones *necesarias,* pero no *suficientes,* para crear un mercado extenso. El desarrollo tiene que venir tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. El bajo nivel de consumo que prevalece en las zonas pobres no permite instalar en ellas industrias tales como aparatos de televisión, neveras, moto-scooters u otros bienes de consumo duraderos. Tampoco es posible una agricultura próspera con un consumo ínfimo de carne y de otros alimentos de alta calidad.

En estas condiciones, un rápido desarrollo de las regiones atrasadas españolas exige una mejora social paralela. No conviene olvidar, sin embargo, que el principal estrangulamiento de una zona pobre en vías de desarrollo consiste en la inelasticidad de la oferta agrícola. Con un aumento de la productividad en la agricultura el desarrollo industrial se hace mucho más fácil y rápido, dado que la única alternativa sería la creación de una industria exportadora que permitiera importar alimentos y materias primas del extranjero; pero esto tropieza con muchas dificultades en las primeras etapas del desarrollo. La expansión del mercado nacional constituye un requisito previo indispensable para todo programa de industrialización.

La necesidad de imprimir al proceso de industrialización de nuestras regiones atrasadas un ritmo más dinámico que supere los esquemas tra-

dicionales adoptados hasta ahora, es evidente. Los futuros planes de desarrollo deben partir de un reconocimiento exacto de lo existente y de lo que es posible hacer. Es indispensable, asimismo, ante la realidad de la integración económica europea, acelerar el proceso de industrialización, eligiendo los incentivos más apropiados y favorables a cada tipo de industria, y creando una red tupida de empresas de tipo medio y pequeño en las zonas pobres.

Los planes de desarrollo regional deben elaborarse en una forma concreta (global y sectorial), invitándose a colaborar en los mismos a las Diputaciones y Ayuntamientos, a las Cámaras de Comercio e Industria, a los Sindicatos y a cuantos estudiosos y técnicos tengan algo que decir a este respecto. De este modo, los funcionarios y expertos, nacionales e internacionales, tendrían un conocimiento más directo y real de los problemas que tiene planteados cada región y de la urgencia de los mismos.

Hay que eliminar de una vez para siempre el viejo dilema entre la iniciativa privada y la pública, integrando en un plan coherente de colaboración la acción estatal y la iniciativa particular, estimulada, sostenida y dirigida, dentro de un mercado libre de trabas innecesarias; de esta forma, la intervención pública, lejos de obstaculizar la acción privada, constituiría su necesario complemento.

El proceso de desarrollo regional tiene, sin embargo, que obedecer a una dirección única; es decir, es indispensable que exista un sólo organismo que estudie, coordine y decida —en el ámbito de determinadas directrices, pero con plena autonomía— el modo de llevar a cabo, de una forma eficaz y rápida, el proceso de desarrollo.

Hay que convencer también a los industriales y financieros de las regiones y centros más avanzados del país de las ventajas que se derivarán a largo plazo para todos de un desarrollo regional de las zonas pobres. La reactivación de los sectores más progresivos de nuestra economía encuentra un obstáculo infranqueable en el bajo nivel de vida de las regiones subdesarrolladas de España.

IX

No cabe duda que —desde el punto de vista económico— han existido en el pasado dos Españas. Esta dicotomía económica equivale, sin embargo, a negar las ventajas de la unidad política nacional, que —en puridad de principios— debiera haberse traducido en una difusión del progreso alcanzado por las regiones económicamente más maduras hacia las más atrasadas.

El único medio de compensar, en parte, el creciente desnivel regional ha sido, en el pasado, la emigración exterior y, en el presente, la emigración interna hacia las regiones más prósperas del país y los grandes centros urbanos, como Madrid, Barcelona, Valencia, etc. ¿Pero es ésta una solución satisfactoria? ¿No sería más razonable y económico llevar el capital y la técnica a las regiones subdesarrolladas de nuestro país, en vez

de trasladar la mano de obra de éstas a las zonas más avanzadas de la nación o del extranjero? La cuestión merece ser estudiada detenidamente, dado que existe una gran parte de observadores partidarios de la emigración.

La experiencia del "Mezzogiorno" italiano parece contraria a una política de industrialización regional, basada en el dato de que, en 1951, la renta *per capita* en el Sur era el 47,7 por 100 de la del Centro-Norte, mientras que, en 1959, sólo representó el 46,6 por 100; es decir, la política de desarrollo seguida empeoró la posición relativa del Mediodía con respecto a la zona centro-septentrional de Italia. Pero semejante conclusión constituye una falacia.

Los objetivos de una política de desarrollo regional no consisten, evidentemente, en igualar el nivel de la renta por habitante en todas las regiones del país, sino *en aproximar las tasas de desarrollo de las distintas regiones*. Esto exige que se cumplan dos condiciones, a saber: 1) que la política opere en todos los sectores y, sobre todo, que dé la debida importancia a las inversiones en capital humano; 2) que dicha política se lleve a cabo en un período de tiempo razonable.

Sin la creación de un mecanismo generador de renta en las zonas pobres, éstas no podrán mantener un ritmo de crecimiento semejante al de las regiones más progresivas del país, ni mucho menos acortar la distancia que las separa de estas últimas. El desarrollo requiere que se acometan simultáneamente una serie de proyectos capaces de provocar favorables efectos sobre la corriente de renta, en una variedad de sectores: administración pública, educación, salud, transportes, energía, agricultura, industria, urbanización, etc. La limitación de los recursos, ya sea del ahorro disponible para la inversión o de la "capacidad" para invertir, obliga a elegir entre proyectos alternativos. Según la economía tradicional, el mercado realiza esta función igualando las productividades marginales de los diferentes proyectos; sin embargo, todo Estado tiene que dedicar una considerable proporción de fondos a dichos proyectos de creación de capital social y humano, cuya producción no tendría lugar convenientemente a través del mercado. Además, las regiones subdesarrolladas muestran ciertas discrepancias sistemáticas entre los costes privados y los costes sociales, por lo que el confiar en tales casos en el mecanismo del mercado llevaría necesariamente a una mala distribución de los recursos.

Como ha señalado el profesor Tibor Scitovsky: "Los beneficios son un signo de desequilibrio, y la magnitud de los mismos en condiciones de competencia libre puede considerarse como un índice aproximado del grado de desequilibrio existente. Los beneficios en una industria libremente competidora llevan a la inversión en dicha industria; y la inversión a su vez, tiende a eliminar los beneficios que la han promovido. Así, pues, la inversión tiende a aproximar los beneficios hacia los niveles de equilibrio. La misma inversión, sin embargo, puede aumentar... los beneficios en otras industrias; y esto tiende a alejarlas del equilibrio... Los beneficios de la industria B originados por una reducción del precio del factor A, provocarán una inversión y expansión en la industria B, a consecuencia de la cual aumentará la demanda de la industria B hacia el producto de la industria A.

Esto, a su vez, elevará los beneficios y llevará a nuevas inversiones y expansión en A; alcanzándose el equilibrio sólo cuando sucesivas dosis de inversión y expansión en las dos industrias hayan dado lugar a la eliminación simultánea de la inversión en ambas. Es únicamente en esta etapa cuando... el volumen de la inversión rentable en la industria A se hace también socialmente deseable. Este volumen es evidentemente mayor del que resulta rentable en la primera etapa, antes de que la industria B haya realizado sus ajustes. Podemos concluir, por tanto, que cuando una inversión da origen a economías externas pecuniarias, su rentabilidad privada dice menos que su conveniencia social" [1].

Esta larga cita pone de manifiesto cómo las "economías externas" son esencialmente originadas por las *complementariedades* existentes entre los distintos sectores de la producción, y prueba, asimismo, cómo la creación de un mecanismo generador de rentas no depende del ahorro adicional creado por la inversión, sino del contacto directo o efecto "contagioso" que unas inversiones ejercen sobre otras.

La complementariedad significa que un aumento en la producción del sector A ejercerá una *presión* para aumentar la oferta disponible en B. Cuando B produce un bien o servicio privado, esta presión llevará a mayores importaciones o a una superior producción interior de B. Cuando B no es un sector privado, la presión no se traduce en un interés pecuniario autónomo, sino que adopta la forma de una presión política para que B responda a la misma. Este es el caso de los servicios públicos para el mantenimiento de las leyes y el orden, de la educación, de un sistema monetario y bancario satisfactorio, de las carreteras, del suministro de aguas y energía eléctrica, etc. La complementariedad se manifiesta entonces en la forma de una superación de las escaseces, estrangulamientos y demás obstáculos al desarrollo económico. La acción de este caso no tiene lugar a través del motivo beneficio, sino de las presiones ejercidas por los diversos grupos sociales sobre las autoridades y organismos públicos.

X

De todo lo dicho se infiere la necesidad de llevar a cabo un proceso "forzoso" de industrialización en nuestras zonas pobres, que no puede limitarse al mero aspecto de la infraestructura y del capital social fijo, sino que exige, además, subsidios y estímulos a la industria privada y, cuando esto no baste, montar directamente empresas del Estado.

El fracaso de ciertos proyectos privados en tales zonas no hace sino confirmar la necesidad de transformar la estructura de las mismas. El que durante un período de más de ochenta años de expansión económica nacional la renta real *per capita* se haya mantenido tan baja en dichas regiones constituye una prueba de la existencia de factores sociales e institu-

---

[1] T. SCITOVSKY: *Two Concepts of External Economics*. "Journal of Political Economy", abril 1954; págs. 148-9.

cionales contrarios al desarrollo. El "dualismo" económico y social de España no puede superarse espontáneamente: hace falta una política regional deliberada que rompa los impedimentos seculares y la persistencia del *statu quo.*

No bastan tampoco los expedientes tradicionales del proteccionismo aduanero. Esta situación ha ido agravándose lógicamente con el progreso alcanzado en el resto del país.

La cuestión decisiva a este respecto, no son los costes privados frente a los costes públicos, sino la existencia de recursos potenciales, humanos y materiales, en ociosidad forzosa.

Es indudable, por otra parte, que, sin un desarrollo de dichas zonas, aumentarán en el futuro las tensiones sociales y el malestar económico. El progreso técnico ha llevado a las más remotas aldeas el impacto de las mejoras posibles y ha creado una clara conciencia en las masas de la injusta desigualdad en la distribución de la renta que todavía prevalece, al mismo tiempo que ha demostrado que la pobreza no es inevitable.

Este mayor realismo acerca de las condiciones que determinan el desarrollo económico, ha llevado al abandono de la vieja ilusión de alcanzar el desarrollo de tales regiones a pesar de sus defectos estructurales.

Quisiéramos terminar estas reflexiones haciendo —si no se toma a pedantería— una observación a nuestras clases conservadoras: el mejor modo de conservar todo lo que merece ser conservado en nuestro país es adelantándose espontáneamente a las necesarias reformas económicas y sociales, que de un modo u otro, tienen que venir en España.

EN TORNO A DOS SIGLOS DE INDUSTRIALIZACION ESPAÑOLA

Por JOSÉ MARÍA SANZ GARCÍA

> "Y aunque parezca increíble, todavía hoy se puede abandonar las aulas universitarias, al cabo de tres lustros de enseñanzas diversas, sin saber a quiénes debemos y cómo se fundaron en España la banca, los ferrocarriles, el teléfono y las industrias textil, siderúrgica o hidroeléctrica. Y, sin embargo, es indiscutible que si se borrara de nuestro territorio la obra de unas docenas de hombres de empresa —esa obra que a diario se cotiza en la Bolsa—, habríamos barrido una parte muy sustancial de cuanto la España contemporánea ha sido capaz de añadir a su áspera Geografía."
>
> GONZALO FERNÁNDEZ DE LA MORA.
>
> (De *Loa del Hombre de Empresa,* artículo en "A B C".)

DE LA ARTESANÍA A LA INDUSTRIALIZACIÓN.

Cierto ingeniero de minas, paisano nuestro, cada vez que le pedían un informe técnico sobre las posibilidades de un criadero contestaba que si había de darle con romanos o sin romanos; de tener que empezar por las labores de aquéllos (o más atrás aún, por las de los fenicios, por ejemplo), exigía más honorarios que si, omitiendo tanto prólogo, se limitaba en su dictamen al cálculo de la prospección general, exploración geológica, explotación y valoración de la propiedad minera en cuestión. No vamos aquí a polemizar sobre si sólo con la dimensión histórica cobra plena perspectiva nuestro conocimiento de la realidad que nos rodea o si es algo innecesario y de relleno, erudición fácil que el técnico puro piensa que se encuentra recogida y ya ultimada en cualquier diccionario enciclopédico; porque podríamos citar más de un caso de científicos relevantes que se sonrojarían de no manejar la última revista de su especialidad y que luego, para sus incursiones históricas, se conforman con plagiar el Espasa.

Velarde Fuentes[1] afirma que "en el siglo XIX hunde sus raíces la actual estructura social española y que no más allá del reinado de Carlos IV es preciso investigar para comprender el porqué de nuestra sociedad del momento"; aunque no estemos plenamente de acuerdo con tal teoría, nos ceñiremos en este artículo, que se nos pide para porticar a otros de ARBOR sobre el estado actual de nuestra industria, al período de tiempo que Velarde Fuentes marca, porque sí basta, saltando la fase artesana de la antigüedad y medioevo, para los estudios históricos de nuestra industrialización, aunque resultaría estrecho para exponer los antecedentes de otros más amplios sectores económicos nacionales[2]. Quien quiera encontrar algunos datos más detallados sobre el despliegue actual de cada industria o quiera conocer el arco de su desarrollo, puede consultar, tal vez con fruto, alguna obra nuestra[3], donde retrotraemos nuestro somero estudio en cada caso a todas las fases de la evolución desde el período gremial y la fase artesana, a la del taller y la gran fábrica del tiempo de la cibernética. Sin embargo, geógrafos de profesión, en todos nuestros relatos procuramos pasar rápidamente el Diluvio para no quedarnos convertidos en estatuas de sal, como tantos amantes del pasado, émulos de la mujer de Lot, absortos en llevar su mirada sólo hacia atrás. Preferimos las dos caras de Jano, aquel rey latino que obtuvo de Saturno la gracia de leer en el porvenir.

PLAN DE ESTE ARTÍCULO.

Para medir con exactitud el grado de industrialización alcanzado por nuestro país en estos dos últimos siglos necesitaríamos imponernos previamente un riguroso plan de estudio que arrancara de los finales del setecientos, haciendo el balance de lo que se había montado antes de que la francesada hostil y la ayuda (?) de los ingleses lo trastocara todo, y que, luego, fuera desgranando uno a uno todos los sucesos políticos y no políticos que sobre nuestro desarrollo industrial gravitaron, y ver qué es lo

---

[1] En una nota, *Estudios y Documentos de Economía Española*. "Rev. Econ. Política", enero-junio 1960; pág. 136.

[2] Los análisis más pormenorizados de nuestra industrialización se deben al malogrado Vicens Vives en sus conocidas *Historia Económica de España* e *Historia Social y Económica de España y América*, ambas editadas por Teide en 1959, y en un artículo resumen sobre *La industrialización y el desarrollo económico de España de 1800 a 1936*, al que precisamente presenta Velarde en la nota citada con el número 1. Puede también consultarse con fruto la amplia (págs. 1 a 65), *Visión panorámica de un siglo de economía española*, introducción debida al ex ministro don José Larraz y recogida en *Un siglo en la vida del Banco de Bilbao*, Bilbao, 1957. Algo más atrasada de datos y de enfoque económico, pero llena de estadística y bibliografía que no aprovechó, *Historia de la industrialización española*, publicada en "Información Comercial Española". De entre las numerosas obras de H. Paris Eguilaz, siempre economista, citaremos *Fases del desarrollo industrial de España*, "Anales de Economía", enero-marzo 1951.

[3] *Geografía Económica Industrial*, 1.ª ed. 1960, la citaremos como G. E. I.

que ha pasado en España, cuántas veces se nos ha entusiasmado con doctrinas milagrosas que iban a sacarnos de la atonía y del puro vegetar histórico, para que después de realizado el disparatado esfuerzo de cada revolución, nos llegara el desengaño, la añoranza del "antiguo régimen" abatido. Ha sido un largo período de agitación constante, y casi siempre de fronteras para adentro, el que les tocó vivir a nuestros abuelos, vivieron nuestros padres y vivimos nosotros [4]. Pero la mentalidad popular cambió aún más aprisa que los acontecimientos y por debajo de la lucha sin tregua por el poder entre dinastías y políticos profesionales, discurre una corriente, cada vez más poderosa, y que suaviza el pesimismo que la España oficial nos produce, porque sufre y trabaja, y con apoyo o sin él, va enriqueciendo su acervo cultural y científico. Hay divorcio pleno entre los que sólo radican la regeneración del país en que su partido ocupe el poder y los que al margen de tanta algarada o motín callejero, pronunciamientos en los cuarteles o críticas en el seno del "cuarto poder" (así se llamaba pomposamente en el "siglo de las luces" a la prensa) labran cada día mejor sus terrazgos, instalan nuevas fábricas, escriben libros de doctrina científica que hubieran podido datarse en cualquier universidad europea, o ensayan, corriendo los gastos de su propio peculio, en improvisados laboratorios. Esto no quiere decir que no se haya de reconocer el importante papel geoeconómico que realizó el Estado, sobre todo cuando el sistema le era propicio.

Convendría intentar también el estudio objetivo del grado alcanzado durante estos doscientos años en otros lugares, marcando bien los puntos de arranque y las fases sucesivas en las curvas de desarrollo de España y de los países elegidos como referencia, explicando los distintos procesos con lujos de datos estadísticos basados en la infraestructura económica y en la fenomenología histórica, harto compleja y difícil de percibir en todas sus interrelaciones. Comenzaríamos por explicar en qué consistió la Revolución Industrial y qué países y con qué intensidad se sumaron a ella a fines del XVIII y principios del XIX y qué otros, más retrasados, se fueron incorporando más tarde y en qué medida y con qué resultados lo hicieron [5]. A su lado colocaríamos, ya bien iluminado, el acontecer español en el plano político y en el económico-social buscando hontanares olvidados por los historiadores tal vez porque su investigación sea difícil y poco lucida. Para embarcarnos en esta aventura de una visión pormenorizada aún faltan monografías, y, personalmente, carecemos de autoridad y medios para intentarlo por nuestra cuenta. Por ello prescindiremos de tan aparatosa escenografía limitándonos a una visión sintética, apenas si a algo más que

---

4 El general Esteban Infantes, *Expediciones españolas; siglo XIX*. Madrid, 1949, ha historiado las pocas ocasiones de belicismo exterior que hubo.

5 La bibliografía sobre la revolución industrial es abrumadora; muy interesante el capítulo que dedica Arthur Birnie en *Historia Económica de Europa, 1760-1939*. Editor, Miracle, Barcelona.

Sobre el proceso de las naciones industriales puede verse nuestra síntesis en G. E. I., págs. 23-39, desprovista de aparato documental, pero contrastada en todas sus afirmaciones. Asimismo, *Breve visión de la Historia Económica Contemporánea*, tomo I, 1890-1939, de L. Pommery. Barcelona, 1955.

vagas sugerencias sobre los antecedentes de nuestra industrialización, las esperanzas fallidas y los logros conseguidos. Los especialistas encontrarán pobre nuestra doctrina, pero el lector medio, procedente de otras ramas del saber, algo aprenderá.

Los doctrinarismos económicos.

Con la Revolución francesa, puede decirse, aparece una doctrina que quiere sustituir la fidelidad personal al Monarca, que se guillotina, con otro mito de más consistencia, la Nación, que debe estructurarse en Estado, y al que los geopolíticos definirán más tarde como un espacio, un territorio de economía más o menos homogénea, delimitado por unas fronteras con otras naciones. Todo el juego del nacionalista siglo XIX consistirá, en nuestro caso, en romper las barreras regionales, las que establecían compartimientos estancos entre Cataluña y Aragón, entre Castilla y Andalucía, y formar un sólido bloque de cara al exterior. El destino de la nación española, la ruta ideal que recorre, se explica en última instancia por la singularidad de nuestro modo de ser que observan cuantos nos visitan, pero que está cuajado de matices diferenciales. Debe hacerse todo lo posible para reavivar nuestra unidad, para homogeneizarnos, y de ello se encarga toda la política centralizadora emanada de Madrid —duramente criticada por los federales y los movimientos regionalistas— que no logró la nivelación económica de España, como tampoco con la unidad de Italia se logra borrar las diferencias entre el Mezzogiorno y el valle del Po, ni más siglos de convivencia igualaron al Midi agrícola con las regiones industriales del Sena. El hecho diferencial geográfico se mantiene por encima de las voliciones del legislador y de la Administración.

En la España del XIX comienza el predominio de la periferia, donde se localizan la hulla asturiana; el "campanil", "venas" y "rubio" vizcaínos; la industria textil catalana, las huertas que rinden varias cosechas, unas posibilidades de vida marítima y comercial, sobre un interior donde la vieja ganadería de la Mesta va siendo sustituída por el cereal que todo lo invade, arrebatando su dominio al bosque y al prado, pero que nunca es sino un cultivo de cobertura, por su escasa rentabilidad. Sólo la existencia de una capital en el centro evita que éste se despueble por completo, se desertice. Este desequilibrio regional se agrava en la primera mitad de nuestro siglo al carecer el país de una política económica que se propusiera, con firmeza, atenuar las desiguales rentas de las provincias. Se ha dicho que en el plano individual lo difícil es alcanzar el primer millón..., luego, los otros vienen como corderitos. Algo semejante podríamos decir de la industrialización provincial; las zonas que no supieron "per se" sacudir la modorra de siglos siguen aletargadas y por ello necesitan el choque galvánico, inversionista, del Estado (plan Badajoz, plan Jaén, plan de riegos de los secarrales del Ebro, de la Tierra de Campos...).

Con el *proteccionismo* se fomentan los factores de la producción y hay como un reparto equitativo de la renta (bienestar o miseria para todos),

como una nivelación de esfuerzos y de riqueza dentro del país. El intervencionismo en España ha significado la explotación de las hullas de Asturias cerrando la entrada a las inglesas, del algodón de los nuevos regadíos en vez de la importación de fibra egipcia, del esparto murciano sustituyendo al yute indio, de los pequeños talleres mecánicos de Guipúzcoa en lugar de los alemanes o suizos. Con ello se rompía un tanto el desequilibrio económico regional, imperante de siglos, y con fuerte apoyo en la geografía física, tan desconocida a menudo por los que gobiernan el país con rulo planificador, olvidando la existencia de la región natural. El clamor de la protesta, típico de los pueblos subdesarrollados frente a los industriales, también se dio dentro de cada país a lo largo del siglo XIX, y concretamente en el nuestro, azuzando intereses extranjeros los reproches de la Meseta, granero también protegido, contra el auge textil catalán, como ha estudiado Fontana [6], o contra la expansión financiera vasca con arranque en los bochitos ferríferos, en la exportación a Inglaterra de mineral, y en la siderurgia naciente. El proteccionismo más que promover industrias lo que hacía era proteger a las industrias jóvenes ya existentes en el país que fácilmente podían ser sofocadas por la competencia de otras industrias extranjeras más poderosas y dispuestas al "dumping", o bien conseguir la explotación de recursos naturales a los que les faltaba el incentivo de una segura colocación. Queriendo proteger todo tal vez protegía poco o no protegía nada, y no pudo lograr su objetivo de homogeneizar el país, pese a que iba acompañado de otro protector reparto de gracias como cuarteles militares o fábricas de tabaco. El arancel fue como una inyección de morfina que únicamente se le debe suministrar al enfermo para que venza la crisis de una dolencia; lo malo es cuando el paciente adquiere el hábito y queda como enfermo crónico, y morfinómano encima.

Por el otro equipo de doctrinarios, los del libre juego del mercado, se esperaba de la *libertad económica* el mismo fruto que se confiaba alcanzar de la libertad política. A todos los ciudadanos, sin distinción de clases, se les permitía soñar en la lucha por el poder o la riqueza; en realidad, era una cucaña resbaladiza para los débiles y con el premio en exclusiva para los fuertes. Se partía de un determinismo alimentado por aquellos a quienes favorecía: la existencia de naciones "naturalmente" ricas o pobres. Así, pues, unas deben conformarse con ceder materias primas y artículos alimenticios baratos, y dar las gracias a las que las proveen, a cambio, de productos manufacturados, cuanto más caros, mejor. Como ha dicho Estapé [7], "la división del trabajo y los incentivos naturales eran los grandes protagonistas que explicaban la concentración y la dispersión de las actividades económicas, y de ahí la justificación plena de la desigualdad de rentas, tanto a escala internacional como a escala nacional. Eran frutos legítimos del sistema". Inglaterra, para medrar, y por su papel de adelantada en la

---

6 José M.ª Fontana: *La lucha por la industrialización,* reeditada en Madrid, 1961.

7 Fabián Estapé: *La economía*, ensayo publicado en "Aragón". Banco de Aragón, 1960.

Revolución Industrial, se apoyó en el liberalismo económico; Alemania y Estados Unidos, que llegan tarde a escena y quieren representar pronto papeles de protagonista, encuentran su apoyo en el proteccionismo y tienen teóricos que lo defienden.

PRELUDIOS INDUSTRIALIZADORES DEL XVIII.

Con los Borbones, y por primera vez en nuestra historia, existe una España realmente una; los Reyes Católicos hicieron la integración monárquica, la unidad plural, una especie de Commonwealth más firme, por lo que seguían existiendo como reinos independientes, con fronteras entre sí, los distintos estados medievales que arrastraban hasta cierto punto sus peculiaridades, sus fueros y privilegios, sus economías cerradas con raquítico transvase; indudablemente, existía un comercio interior dentro de la Península, pero bastante desmedrado. Todo el XVIII, en el que se va a planear la unidad económica del territorio, sentida incluso por los escritores regnícolas, será también un largo proceso de preparación para la gran ofensiva que va a terminar con el predominio ganadero de la Mesta y con las propiedades comunales en beneficio de la propiedad individual. Asimismo se va a acentuar la plusvalía de la periferia sobre los secanos de tierra adentro donde la industria persevera en su fase artesana, languidece y al final muere.

Un Real decreto de 1783 activa la recuperación industrial de la España carlotercina, pues todos los oficios se consideran honestos y honrados y no envilece su ejercicio, permitiendo a las personas afectadas el goce y prerrogativas de la hidalguía. Es el momento de la Ilustración, de las Sociedades Económicas de Amigos del País (llegó a haber 62, siendo la primera la vascongada de 1746), creando escuelas, fomentando la cultura, especializando obreros, campesinos y artesanos, que tanto contribuirían al desarrollo de la riqueza nacional. Durante el siglo surgen, como Reales Fábricas o como fruto de la actividad privada, algunas industrias suntuarias, que van a llenar de porcelanas (Alcora y Buen Retiro), cristales (Nuevo Baztán y San Ildefonso de la Granja), sedas (Talavera), tapices y relojes (Madrid), etc., etc.; los innumerables palacetes que para reyes, nobles y cortesanos se levantan; no pueden abastecer a la burguesía porque su producción es corta y carísima, y esta clase social aún no ha aparecido. Las industrias de guerra se modernizan y al Marqués de la Ensenada se deben los astilleros de El Ferrol, La Carraca y Cartagena; se construyen puentes y caminos, puertos como el de San Carlos de la Rápita, canales de navegación y riego y tal vez demasiados monumentos; otra vez, ¡y van cuántas!, el "mal de piedra".

Al lado de esta actividad oficial de manufacturas reales y de industrias de tipo militar actúa también la iniciativa privada cuyos núcleos artesanos principales se localizan en Valencia, con una vieja industria sedera que va a sufrir la competencia de Lyon; en la vascocantábrica, cuya metalurgia siente como rival al acero sueco; o en la región textil algodonera catalana que había nacido hacia 1740. El carbón de piedra asturiano se in-

corpora, gracias a Jovellanos, a nuestro acervo minero, pero su desarrollo fue muy lento [8]. Auge de las fábricas de paños de Guadalajara, San Fernando, Burgos, Chinchón, Segovia, Calahorra y Brihuega.

Un paso atrás: el período fernandino (1808-1830).

La dependencia de lo económico a lo político explica que pueda historiarse el desarrollo industrial español manejando unas fechas que son hitos tanto para nuestra historia como para toda la europea [9]. Una data bien marcada es la de 1808, año en que el emperador francés nos tiene como aliados, lo que le facilita la ocupación de ciudades y fortalezas españolas, y hecho que provocará, con el disgusto popular, las jornadas madrileñas del Dos de Mayo y los alzamientos posteriores en todos los rincones patrios. Pronto asoman discusiones en la casa real entre padre e hijo, que cristalizarán primero en un partido fernandista de oposición a Godoy y, luego, en una serie de intrigas cortesanas que no van a cesar en todo el reinado de Fernando VII, diecinueve años de luchas sordas entre absolutistas y liberales, con represiones al partido vencido cuya única salvación de la cárcel o la muerte es la huída, la emigración, que entonces se inicia por móviles políticos y nos seguirá desangrando, tanto como las guerras civiles, a lo largo de todo el período que historiamos. Durante el reinado fernandino hay preludios de guerra civil y los extranjeros intervienen por vía armada para asegurar el absolutismo, pero antes han azuzado el fervor nacionalista de los criollos americanos y se realiza el desfonde máximo del Imperio. La metrópoli tuvo grandes dificultades para rehacerse de tanta calamidad como encima se le vino, pues nuestra economía se desconyuntó al variar la infraestructura y no existir un timonel seguro que la lleve a buen puerto. En el momento en que todas las naciones europeas inician su fase colonial, que va a favorecer su proceso de industrialización, nosotros liquidamos nuestra herencia con la que tardaremos muchos años en reanudar relaciones comerciales, y aun éstas bien precarias. Perdimos América cuando más la necesitábamos; sería ahora caso de preguntar si los hispanoamericanos nos necesitaban a nosotros. De todos modos, y pese a leyendas que hasta aquí se creen, América, en lo económico, fue para

---

[8] Con el profesor Burillo González, Manuel, hemos escrito una visión geográfica de nuestras fuentes de energía en la que nos planteamos también el aspecto histórico de nuestra minería de carbón. *Fuentes de la Energía*, Madrid, 1961.

Recientemente ha reeditado el Ministerio de Hacienda el escropuloso *Censo de la riqueza territorial e industrial de España en 1799*, lleno de curiosas noticias. La obra de Larruga *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España* (Madrid, 1787), consta de 45 tomos. La Escuela Geográfica de Zaragoza ha reeditado a varios escritores regnícolas del dieciocho, como Cavanilles (sobre Valencia) y Asso (sobre Aragón).

[9] Para comprobarlo, consúltese, por ejemplo, las secciones en que Gino Luzzato divide su *Storia economica dell'età moderna e contemporanea. Parte contemporanea*. Padova, 1955.

nosotros una pésima inversión, pues dimos más de lo que podíamos y no recogimos las rentas. Esto sin hablar del torrente emigratorio nunca interrumpido, que en una contabilidad nacional no puede compensarse con unas remesas de ahorros por grandes que lleguen a ser.

De la guerra (1808-1813) nuestra artesanía artística sale destrozada, y sólo se mantiene la industria textil algodonera catalana, desapareciendo casi todas las fábricas estatales del siglo anterior. Los ingleses de Wellington volaron la Casa de la China del Buen Retiro, que ya no se rehace, y dieron fin a algunas manufacturas textiles que el Despotismo Ilustrado había levantado en Castilla. Con los franceses y con los ingleses que luchan, vienen otros de los que nadie habla pero que se van quedando con todas las gangas. Cataluña sigue obsesionada, como siempre, en mejorar su maquinaria textil; son los años del apogeo algodonero de Motril, hoya donde después va a reinar como reina absoluta la caña de azúcar. Conocido es el vil asesinato perpetrado (1808) por la plebe, que le tildaba de afrancesado, de uno de nuestros más insignes capitanes de empresa, D. Antonio Raimundo Ibáñez, que recibiría el título de marqués de los Sargadelos por el Alto Horno que, sobre carbón vegetal, levantó en este pueblo de la marina lucense [10]. El vapor, como fuerza motriz, se aplicó ya en 1817 a los buques del Guadalquivir, aprovechando el carbón de la cuenca de Sierra Morena, pero el combustible fósil tardará aún en alcanzar su importancia [11]. Las Cortes de Cádiz (1813) ordenan la libertad de establecimiento de fábricas sin sujeción a las ordenanzas gremiales, lo que de forma definitiva ratificará Isabel II en 1836.

Un profundo psicólogo, el doctor Marañón, ha escrito [12] que en nada se conoce el poder del dinero como en su eficacia por hacer sordos, mudos y ciegos a los hombres, para borrar las pisadas del becerro de oro. Una Celestina, añadía, más hábil que la que encubre las andanzas de los enamorados, vela también porque la íntima razón de los negocios fabulosos no se sepa jamás. Y aludía a agiotistas como el conde Cabarrús o el otro "colaboracionista" Alejandro Aguado, o Javier de Burgos, ciñéndonos sólo a este primer tercio del XIX. De los enjuagues financieros de Fernando VII hay un buen ejemplo en el libro citado, págs. 126 y siguientes, y de cómo López Ballesteros quiso demostrar su inocencia a ultranza, sus "manos limpias". En cualquier historia de España, por elemental que sea, sale a relucir el asuntos de los "barcos rusos" que el rey mandó comprar y que resultaron inservibles para la navegación. Desde Trafalgar, carecíamos de peso marítimo.

---

10 J. E. Casariego: *El marqués de Sargadelos o los comienzos del industrialismo en España.* Oviedo, 1950.

11 Benito Collado Ardanuy: *Apuntes de Historia contemporánea de la minería española en los años 1825 a 1849.* Madrid, 1865.

12 Epílogo al estudio biográfico que sobre *Luis López Ballesteros, gran ministro de Fernando VII,* publicara D. Natalio Rivas. Madrid, 1945.

Los avatares políticos y aranceles de dos tercios de siglo (1833-1902).

Más de una vez se ha hecho el triste recuento estadístico de la gran agitación que cubre los treinta y cinco años que van desde la muerte de Fernando VII a la expulsión de su hija. Cuarenta y un Gobiernos, dos guerras civiles, dos regencias y una reina destronada, tres constituciones, tan rápidamente dadas a la estampa como derogadas; quince pronunciamientos militares, disturbios a la vuelta de cada esquina urbana y bandolerismo en las serranías con resonancias sociales. Hay monjas iluminadas que gobiernan desde la paz de los claustros, y matanzas de frailes seguidas de saqueos y desamortizaciones [13]. La realeza, envilecida por matrimonios secretos y por favoritos, no está a salvo ni de la injuria del pasquín ni de la amenaza del atentado, pero todos los hombres públicos juegan a los negocios. Los restos de Imperio que entran en este período siguen en almoneda y en los manizales de Cuba se levantan insurrectos contra tanta bajeza y desgobierno.

El rosario de miserias políticas sigue en los agitados años que van de la destronación de Isabel II a la mayoría de Alfonso XII (1902), en que 27 equipos ministeriales nos gobiernan —muchos de ellos incluso se titulan provisionales— y se suceden un rey extranjero que se va más que harto, una república caótica con cuatro presidentes en once meses, otra guerra carlista muy larga y costosa, asonadas de repúblicos, separatismos... Con el 98 nos llega, tras la derrota ante el coloso yanqui, cuya potencia industrial y militar desconocíamos, la liquidación definitiva de los territorios de Ultramar, al poco de ser asesinado Cánovas.

Durante todos estos años se inicia la fiebre legislativa que va a caracterizar a nuestros gobernantes dispuestos a hacernos felices a golpes de articulado; pero el pueblo no cree y se dice "mientes más que la *Gaceta*". De 1821 arranca un arancel [14] aduanero único. La ley de aduanas de 1841 acabó por suprimir las aduanas interiores, establecidas entre reino y reino, con los viejos puertos secos, que dificultaban sobremanera el comercio interior, entorpecían la circulación de mercancías y aumentaban exageradamente su precio. Bravo Murillo, en 1849, incluye en los aranceles los tejidos de algodón. De 1852 data un arancel proteccionista. Al llegar la revolución llamada "Gloriosa", se implanta, en 1869, un arancel librecambista poco después de haberse abolido el derecho diferencial de bandera con gran perjuicio de nuestra marina mercante; sólo en 1882 se declaró de cabotaje el comercio entre España y las Antillas y Filipinas.

---

13 Sobre la desamortización puede verse el amplio artículo original de don Alberto Palomar publicado en *Nueva Enciclopedia Jurídica,* de Ed. Seix, 1950; páginas 181-209.

14 Sobre los Aranceles, un buen resumen en *Sobre la decadencia económica de España,* de Velarde Fuentes. Guía, 1951; págs. 29-31, en el que explica que el nuestro es uno de los países con más altos aranceles del mundo y que la agricultura está aún más protegida que la industria textil.

Frente a tanto liberalismo se levanta el proteccionista arancel de 1892, llamado "de guerra", protector de los cereales e industria. Era un fetiche, una especie de piedra filosofal, que lo iba a transmutar todo, remediando los presuntos daños de la libertad de comercio que había permitido la entrada, libre de derechos, de material de ferrocarriles, y franquicia casi completa para la maquinaria agrícola y los artefactos de toda clase, imposibilitando así la creación de una industria del hierro y del acero. Pero frente a las aduanas alzadas existe la realidad de un inatacable contrabando, que muchas veces fomentan los carlistas.

Nuestra política económica, como se ve, no es muy sólida, pero Lucas Beltrán [15] se queja del bajo nivel de nuestros economistas en la segunda mitad del XIX comparados con sus colegas europeos y hasta con sus antecesores nacionales. Los políticos que detentaron el poder rara vez estuvieron a la altura de las circunstancias. Antes de la reforma monetaria de 1868, que establece la peseta de plata como unidad monetaria en todos los dominios españoles, circulaban simultáneamente en nuestro país hasta 97 monedas diferentes.

Los focos industriales en el XIX.

El proteccionismo español ha nacido en Cataluña. Barcelona representó para nosotros una tendencia diametralmente opuesta a la mantenida por Manchester, alentadora del librecambio en la Inglaterra hullera e imperial. La industria catalana del XIX se encontró con una artesanía que supo mantener viva su tradición y con unos pequeños ahorros que le sirvieron para la introducción del maquinismo. En el Llobregat y en el Cardoner pronto se construyeron pequeños saltos de agua capaces de accionar fábricas movidas por ruedas hidráulicas de madera. Cuando llegó la maquinaria de vapor, que allí movería la primera fábrica, y el primer barco y el primer ferrocarril, supo importar el combustible. En 1833 se instala la fábrica "El Vapor", de los hermanos Bonaplata, que sustituye telares de madera por otros de hierro colado y teje mecánicamente aplicando la nueva fuente de energía; esta sociedad, revolucionaria en su época, aprovecha algodón de Motril e importado y es una escuela de aprendizaje para muchos obreros que luego imitan sus adelantos técnicos, cuando la fábrica perece por el fuego de una revuelta popular. Barcelona insiste en levantar bandera de industrialización, y en 1836 la "Nueva Vulcano" contruye barcos de vapor, y en 1848 se inicia la "España Industrial" [16], que ha sobrepasado el siglo

[15] *Historia de las doctrinas económicas*. Edit. Teide, pág. 352.

[16] En realidad se creó en Madrid, pero se domicilió cuatro años más tarde en Barcelona. Véase el libro del centenario *La España industrial. 1847-1947;* la familia Muntadas de los fundadores ya figuraba como de "parayres", esto es, fabricantes de paños, en 1812 (pág. 33); y de Alberto del Castillo: *La Maquinista Terrestre y Marítima, personaje histórico (1855-1955)*. Barcelona, 1955, y *Centenario de la fundación de la Compañía Fabra y Coats. Barcelona, 1844.*

de existencia. También centenaria es la "Maquinista Terrestre y Marítima", empresa decana de todas las metalúrgicas (1855). Cuando Espartero ataca a la industria textil catalana hace el juego a Inglaterra; los hombres de empresa, que invirtieron sus peculios ganados con esfuerzo en el comercio atlántico, en las plantaciones de Cuba..., y que chocan con la hostilidad obrera y con la desconfianza de Madrid, amenazarán en adelante con el regionalismo-separatismo, que puede venir detrás de una intensa propaganda literaria en lengua vernácula. Desde 1864 teníamos concedido monopolio de venta de tejidos a Cuba, Puerto Rico y Filipinas, que absorbían el 15 por 100 de la producción. El mercado se abastece fácilmente de materias primas yanquis antes de la guerra de Secesión, y, durante ésta, del que proporcionan las vegas granadinas, plantaciones que vuelven a desaparecer cuando se reanudan las ventas americanas, porque reina el librecambio y no pueden correr paralelos el desarrollo del cultivo de la fibra, precio superior al internacional, y la industria textil. Vicens Vives, en numerosos artículos y libros, es quien más se ha preocupado por mostrarnos la formación de una mentalidad burguesa catalana que hizo posible, en un corto plazo de tiempo (1815-1855) que una industria algodonera de valor simplemente local se convirtiera en uno de los conjuntos industriales más importantes de Europa, y con gran capacidad financiera. La potencia catalana resplandeció en la Exposición Internacional, inaugurada en Barcelona en 1888, de la que puede decirse arranca el rápido desarrollo de la industria eléctrica española [17].

Cuando Delaisi estableció las dos Europas según la energía predominante, la del caballo de sangre y la del caballo de vapor, sólo pudo incluir dentro de ésta a dos áreas españolas, la ya citada catalana y otra que comprendía casi todo el litoral cantábrico. Las ferrerías vascas fundían el mineral de hierro de Triano y Somorrostro a base de carbón vegetal, extraído de los montes comunales. El Fuero de Vizcaya prohibía la saca del Señorío de ninguna clase de vena ni otro metal alguno para laborar hierro. Cuando se permitió la exportación del mineral en bruto se creó una ruta del hierro hacia los altos hornos ingleses, volviéndose los barcos cargados de hulla, como flete de retorno. Así se pudo localizar en Bilbao una industria siderúrgica que fue creciendo a medida que se capitalizaban los beneficios de las exportaciones, y que, originando toda una serie de talleres mecánicos, astilleros navales..., dio vida a un poderoso centro financiero, donde radica uno de los más antiguos bancos nacionales [18], y otro de menos años, pero no de menos importancia. En 1842 se montó en Tolosa la primera fábrica de papel continuo, "La Esperanza", que aún funciona. El hinterland bilbaíno llega hoy hasta los saltos del Duero y hasta puede decirse que su impronta se siente en toda la península [19].

17 M. García Venero: *Ríus y Taulet. Veinte años de Barcelona.* Madrid, 1943. J. Carrera Pujol: *Economía de Cataluña en el siglo XIX.* Ed. Bosch, 1961.

18 *Un siglo en la vida del Banco de Bilbao. 1857-1957;* del mismo año data también el Banco de Santander.

19 *La industria española a través del Banco de Vizcaya.* Bilbao, 1960, y *Bilbao y su "Hinterland"*, de J. Ortega Galindo de Salcedo. Bilbao, 1951.

Antes que la citada fábrica de papel continuo de Tolosa pudo haber otra en Burgos que se malogró; en 1844, se instala otra fábrica papelera en Irún, con lo que, en la segunda mitad del XIX, se inicia la concentración papelera guipuzcoana [19 bis].

Ya en 1838, en plena guerra carlista, el Marqués de las Marismas construyó una carretera para sacar carbón, desde Sama de Langreo hasta Gijón. Como resultara al poco insuficiente, se inauguraría, en 1855, un ferrocarril con el mismo trayecto y objetivo, que fue cronológicamente el tercero entre los peninsulares. En el foco industrial asturiano, donde las explotaciones hulleras no consiguieron desbancar hasta muy tarde al carbón vegetal en las empresas siderúrgicas, se levanta, en 1848, el Alto Horno de Mieres, y al poco (1857), D. Pedro Duro, un industrial logroñés (m. 1886), funda una fábrica metalúrgica con el nombre de "Duro y Cía.", que cambiará de signo a una región hasta entonces apenas si productora de otra cosa que de maíz y de prados con pomaradas; en 1900 se transforma en la conocida Duro-Felguera. Hagamos constar que nuestro primer Alto Horno funcionó en Marbella [20] a base de carbón vegetal, cuando la guerra civil hacía inseguro el Norte.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL XIX.

Una reliquia medieval, las manos muertas (bienes inmuebles que no circulaban por estar su venta prohibida y no poder salir de la propiedad del Estado, de las corporaciones municipales o religiosas) y con las que ya se habían metido tímidamente los regalistas ministros borbónicos, van a sacarse a pública subasta, sobre todo a partir de Mendizábal, destinándose las cantidades ingresadas en el Tesoro a enjugar la Deuda (que en realidad iba a crecer aún más) y a Obras Públicas (de las que se hicieron muy pocas). El dinero, unos 2.500 millones de pesetas se calculan contando hasta sus últimos coletazos, se nos fue en financiar las guerras carlistas, en la compra de algunos barcos viejos y en atenciones ordinarias. Pero no sólo se desamortizan monasterios (fue la gran ocasión para los logreros internacionales, que se hicieron con buenas obras artísticas a precios viles), tierras labrantías y bosques [21], sino que el propio Estado llegará a desamortizar las minas.

Cuatro millones de hectáreas de bosque nos costó la Desamortización, ya que no se tuvo en cuenta la tesis mantenida por don Agustín Pascual González, uno de los fundadores del Cuerpo de Ingenieros de Montes, que,

---

[19 bis] Gervasio Collar: *Legislación Papelera.* Madrid, 1932.

[20] Alfonso García Guzmán: *Contribución al conocimiento geoeconómico de nuestra Costa del Sol; de la Marbella minera a la población turística.* Trabajo monográfico del profesor del Instituto Laboral de Marbella, 1961.

[21] José M. Casas Torres: *Sobre la Geografía humana del valle Lozoya.* Est. Geog. núm. 13, 1943, donde habla sobre la compañía belga de los pinares de El Paular.

en 1852, y en una serie de trece artículos publicados en el periódico "La España", sostenía, de vuelta de la Escuela de Therand, en Sajonia, que "los montes son tal vez la única propiedad que es más productiva en poder del Estado que en manos de los particulares". La Escuela de Montes de Villaviciosa de Odón y los nuevos forestales hicieron cuanto a su mano estuvo para ordenar el monte perdido.

Durante el siglo XIX fuimos un país minero, no tanto por la riqueza de nuestro suelo sino porque vendemos barato a unos pueblos que aquí hacen las inversiones imprescindibles para extraer el mineral, reservando para sus industrias patrias el refinado y transformación de nuestro mercurio, cobre, plomo y hierro. Pero también dimos, ¿cómo no?, los bandazos legislativos de costumbre. La ley de minas de 1825 se inspiraba en un criterio mercantilista, pero al mismo tiempo nacional y romántico. En el artículo 75 de la ley de 1859 sólo se reservaba el Estado la propiedad de los siguientes cotos: el de azogue de Almadén y Almadenejos; el cobre de Riotinto; los de plomo de Linares y Falset; los de azufre de Hellín y Benamaurel; el de grafito o lápiz plomo de Marbella; los de hierro que en Asturias y Navarra se destinaban al surtido de las fábricas nacionales de armas; los de carbón que, en Morán y Riosa, estaban acotados para la fábrica de Trubia, y los de sal que beneficiaba la Hacienda en Torrevieja, Imón y los Alfaques. La ley de minas de 1868 (de criterio ampliamente liberal) dio grandes facilidades a los denunciadores de minas, con lo que éstas pasaron rápidamente a poder de extranjeros, hipotecando así la riqueza de nuestra patria, que, como en los lejanos tiempos de su prehistoria, seguía siendo clasificada como colonia de explotación [22]. Ingleses, franceses, alemanes y belgas explotan las venas férricas vascas; el mercurio, que había hecho la fortuna de los Fugger, sigue enriqueciendo a los Rotschild; la fosforita extremeña abonó los prados británicos; el cinc del Norte lo beneficia una compañía belga; el plomo, los franceses de la sociedad minerometalúrgica de Peñarroya; el cobre, en Riotinto, fue para los ingleses, y así podríamos seguir la enumeración de nuestros múltiples Gibraltares mineros, pues en ellos hasta nuestra soberanía andaba hipotecada. Algunos pocos españoles que actuaron de intermediarios u hombres de paja, se han enriquecido; la nación, que perdió estúpidamente una materia prima irrecuperable, se iba descapitalizando. Hacia 1881, calcula Sardá que las inversiones extranjeras en minas españolas debían ser del orden de los 500 millones de pesetas [23].

Los judíos apátridas Rotschild tuvieron, pues, desde 1835, año en que firman un contrato con el conde de Toreno, el monopolio mundial del cinabrio [24]. Las minas de Bélmez y de Peñarroya se explotaron por la Compañía francesa de Peñarroya. El cobre onubense anima a los inversionistas ingleses, que montaron en 1866 la Tharsis Sulphur, y adquieren ventajosamente en 1873 las explotaciones de Riotinto. Otro metal, el cinc, atrae al

---

22 G. E. I., págs. 92 y sigs.

23 J. Sardá: *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*. Madrid, 1948; págs. 253 y sigs.

capital belga, que había fundado en 1853 la Real Compañía Asturiana de Minas, aún existente, y que sólo en nuestros días se ha decidido a refinar el metal electrolíticamente en nuestra patria. La inglesa Orconera Iron data de 1873 y fue adquirida por Altos Hornos de Vizcaya en 1948; de 1876 databa la Sociedad francobelga de las minas de Somorrostro. La belga Solvay, que maneja productos químicos, se nos instala en 1863. En la imposibilidad de detallar cada explotación minera nos limitaremos a traer al recuerdo algunos datos de lo que ocurrió en las minas de plata de Hiendelaencina desde que en 1844 un agrimensor descubrió un filón al que se llamó el "Rico". Hubo especulación sin tino: registros, calicatas, "chantages". Una compañía daba fantásticos intereses, 750 pesetas mensuales a las acciones de 500, que se llegaron a cotizar a 60.000. Pero quien hizo el negocio fue Inglaterra que, en 1845, montó una modesta caseta para amalgamar el metal, transformada en grandiosa fábrica; al llegar a los cien metros de profundidad el filón marcó la niega y se retiró la empresa con más de 60 millones de pesetas de beneficios. Otro francés recoge en 1883, a bajo precio, toda la minería que estaba en trance de liquidación; sus tentativas son infructuosas, pero, al fin, descubrió a los 400 metros una bonanza y gana 20 millones de pesetas. No faltaron, claro está, empresas españolas en este paisaje cidiano, cercano al Robledal de Corpes, pero con menos éxito [24].

Con la ley de ferrocarriles de 1855 comienzan las construcciones ferroviarias, Compañía del Norte, M. Z. A..., financiadas por los franceses (sobre todo por los hermanos Pereyre), belgas e ingleses, y con don José de Salamanca detrás, en las empresas mixtas [25]. Al finalizar el siglo los inversores extranjeros prefieren las empresas de servicios públicos (agua, gas y electricidad), que usufructúan en Barcelona, en Sevilla, en Valencia... De 1877 data la Electroquímica de Flix. Wagons-Lits había nacido un año antes. Un transitorio "derecho diferencial de bandera" protege a los barcos españoles dedicados al transporte de mercancías y pasajeros. La Trasatlántica nace en 1881, a base de la experiencia naval de la Casa López, que se había iniciado con negocios en Santiago de Cuba y Filipinas; la Pinillos, tres años más tarde, en Cádiz. Los airosos veleros van siendo rápidamente sustituídos por el "vapor". A estos intrépidos españoles, que no dudan en

---

24 G. E. I., pág. 233.

25 "¡Oh ferrocarril del Norte, venturoso escape hacia el mundo europeo, divina brecha para la civilización... Bendito sea mil veces el oro de judíos y protestantes franceses que te dio la existencia", de B. Pérez Galdós, en *La de los tristes destinos,* Episodios Nacionales, Hernando, pág. 464. Hacia 1882 las inversiones ferroviarias ascendían a unos 3.000 millones de pesetas, de las cuales la mitad eran españolas. En el decreto de 12 de julio de 1924, relativo al régimen ferroviario, se hace expresa mención de cómo el agio predomina en relación con la explotación, porque se ha querido obtener una subvención y no organizar un transporte, etc... Véase el *Proyecto de modificación de concesiones ferroviarias* elaborado por Maura-Flores de Lemus y reproducido en "Rev. Econ. Política", número 27, enero-abril 1961; págs. 101-262.

montar empresas en rivalidad de espíritu con los extraños, les debemos la "Compañía General de Tabacos de Filipinas" [26].

Alfredo Nobel, el famoso químico sueco (1833-1896), al que se le debe la fundación y los premios de su nombre, fue el descubridor de la dinamita y un buen capitán de empresas que montó, en nuestro país, en 1872, la Sociedad Española de la Dinamita, que en 1896 se convertiría en la poderosísima Unión Española de Explosivos.

Durante el siglo los extranjeros se van haciendo cargo de nuestros productos agrícolas que pueden tener buena acogida en los mercados europeos para ser ellos quienes los coloquen. El viñedo progresó en cantidad y calidad pese a que sufrió la filoxera, pero nuestros vinos fueron negociados por franceses y los de Jerez principalmente por ingleses. Afortunadamente algunas casas, al pasar el tiempo, tomaron carta de naturaleza en nuestro país. La producción sedera, con Francia controlando los canales de su venta, retrocedió, sin embargo, ante el empuje del naranjo, que también desplaza, además de la morera, al algarrobo. La industria corchotaponera, tanto de España como de Portugal, quedó en manos inglesas. Nuestras primeras fábricas azucareras sobre la remolacha, datan de 1882, y se instalan en Granada y Córdoba. La Sociedad General Azucarera de España arranca de 1903. Hacia fines de siglo tiene lugar el orto de nuestra exportación naranjera, que, a diferencia de las de otros productos crematísticos españoles, corre a cargo de unos hombres de blusa que saltan desde los campos levantinos, apenas sin más conocimiento que el de su lengua vernácula, a las principales ciudades europeas, donde instalan puestos de hortalizas y frutas y van negociando nuestra principal divisa. A mitades de siglo había surgido también otra nueva fuente de riqueza, la conservera de La Rioja, que sigue el procedimiento del francés Appert. Fue en las proximidades del 1850 cuando el Excmo. Sr. D. José Gutiérrez de la Concha, primer marqués de La Habana, llevado de su entusiasmo riojano, pretendiendo rivalizar con su cuñado el duque de la Victoria, impulsor de la industria vinícola de la comarca, instaló en Logroño la primera fábrica conservera vegetal dedicada a la preparación del melocotón al natural, para la exportación a Cuba. Como dice Ochagavia [27], tal fue el chispazo que originó el incendio.

También mucho dinero para los Bancos y las Compañías de Seguros nos viene de fuera, y así, en 1864, nace el Fénix Español bajo la égida de los Pereyre, y en 1872, el Banco Hipotecario de España con capital francés y de los Países Bajos. Una ley de 1876 facultaba a los Bancos, constituídos con ciertas garantías, a emitir billetes, pero el Decreto-ley de 1874 establece la circulación fiduciaria única por medio de un Banco nacional, que será el Banco de España. Durante todo el siglo hay un saldo negativo

---

26 Francisco de Cossío: *Cien años de vida sobre el mar. La Compañía Trasatlántica (1850-1950)*. Madrid, 1950. Aquí se incluye la fase cubana. Véase también G. E. I., pág. 120.

27 Diego Ochagavia: *Conservas de La Rioja*. "Inf. Com. Española", número 229.

en nuestra Balanza de Pagos, que se cubre con la evasión de moneda metálica, y los ingresos de Ultramar (rendimiento de las colonias —si es que de verdad lo hubo— y ahorro repatriado de nuestros emigrantes). Otro gran factor será la inversión de capital extranjero. Como Esaú, y para subsistir, íbamos vendiendo nuestra primogenitura, el legado de nuestros padres que ya no podríamos ceder a nuestros hijos, por el plato de lentejas de cada día. Levantábamos más centros de beneficencia que talleres de trabajo [28]; faltó apenas el canto de un duro para que terminásemos en un país de mendigos, pues hasta brilló una turbamulta de literatos dispuesta a exaltar las virtudes raciales de nuestros pordioseros, los antihéroes cantados por el romántico Espronceda.

A principios de 1833, "El pobrecito hablador", Larra, publicó uno de sus más mordaces y satíricos artículos, aquél que reza como afrentoso rótulo para nuestra idiosincrasia, *Vuelva usted mañana.* Pocas veces se habrán escrito unos párrafos más decididos defensores de las inversiones extranjeras, que, dice, han hecho la riqueza de Francia, de Rusia, de Estados Unidos... "Un extranjero que corre a un país que le es desconocido, para arriesgar en él sus caudales, pone en circulación un capital nuevo, contribuye a la sociedad, a quien hace un inmenso beneficio con su talento y su dinero. Si pierde, es un héroe; si gana, es muy justo que logre el premio de su trabajo, pues nos proporciona ventajas que no podíamos acarrearnos solos..." Todo el artículo es bien expresivo de cómo ya entonces se discutía la conveniencia o no de las inversiones extranjeras, cuando estaban en sus comienzos, al menos con cierta estructura moderna.

La cuestión social.

A fines del XVIII surgió entre nosotros una fuerte reacción contra el tradicional gremio cuyo carácter obligatorio y monopolizador se va rebajando por Reales cédulas y Decretos de Carlos IV y de las Cortes de Cádiz, y acabará, definitivamente, en 1835; entonces quedan los trabajadores abandonados a sí mismos, víctimas propicias para una serie de asociaciones obreras, siendo la primera la Asociación Mutua de Obreros de la Industria Algodonera, que se fundó en 1840 como sociedad de resistencia que impondría huelgas, "boicots", sabotajes..., y que pronto va a tener una legión de imitadores. La agitación social se complicaba cada vez más porque los Gobiernos no intervienen hasta muy tarde en el orden económico, ya que todo se esperaba de la libertad, del "laissez faire, laissez passer...". En el censo de 1860 los obreros españoles eran poco más de 3.166.000; se indicaban como trabajadores en industrias 150.000, otros 600.000 como artesanos y 26.000 como mineros; el resto, 2/3 de la población activa, eran obreros agrícolas. Por estas décadas surgen los partidos marxistas y ácratas (en 1879 se funda el Partido Socialista Obrero; en 1888, la U. G. T...), y

[28] Eduardo Vicenti: *La Caridad en Madrid; guía de los establecimientos benéficos.* Madrid, 1906.

los iniciales movimientos cooperativistas tanto en Cooperativas de Producción (que rara vez cuajan) como Cooperativas de Consumo (que cuentan con la enemiga del comercio al por menor). Los movimientos corporativos de obreros católicos, nacidos más tarde, tomaron impulso cuando el jesuíta P. Vicent (1837-1912) comenzó en Cataluña una activa campaña que pronto se extendería por todo el país, fundando círculos, gremios, cooperativas, patronatos..., de acuerdo con las directrices de la encíclica "Rerum Novarum" [29].

Íntimamente ligada con la industrialización está el problema del obrerismo, la "cuestión social" antes suavizada en los campos profesionales por los accesibles peldaños de aprendiz, oficial y maestro. Literatos partidarios del "realismo" llevan a sus novelas las angustias de la nueva clase, como Blasco Ibáñez en sus estampas jerezanas, Palacio Valdés al hablarnos de Asturias como de una Arcadia perdida por el progreso, Concha Espina al mostrarnos las miserias de Riotinto, Concepción Arenal en sus cuadros de guerra o en sus estudios filantrópicos. En el teatro también habrá brotes socialistas como los de "Juan José", el trágico obrero que nos retrata Dicenta. El gran público siente asco hacia un régimen que trata a los obreros como pinta Ramón Casas en sus cargas de la Guardia Civil contra los huelguistas (cuadros similares fueron caldo de cultivo para la revolución rusa), o la ejecución a garrote vil de los ácratas. Julio Antonio hará magníficos bustos para su colección "La Raza", años más tarde, modelando a cabreros y a mineros, pero también a "María, la Negra", amante que fue del Pernales. No podemos, aunque sea otra incursión por fuera de los senderos que acotábamos para este artículo, dejar de traer aquí un autógrafo que otro bandolero, el "Vivillo", le dedicaría desde la cárcel de Córdoba, el 6 de abril de 1911, a D. Constancio Bernaldo de Quirós [30]: "La publisidad que se hase de una persona, despierta curiosidad en los demás: Cuando aquélla se hase caluniosa crea mártires, mucho más grandes cuanto más persecusiones sufrieron; hasta que brilla la lus de la berdad y el mundo los glorifica y admira." Pero el bandolerismo fue una hidra con más de cien cabezas en el siglo XIX, casi siempre encubierto el crimen bajo capa de venganza social; en el bandido generoso hay ciertos ribetes de lucha de clases. La cuestión social que también preocupa a Galdós, creador de

---

[29] Superabundan sobre este tema las fuentes de referencia, pero suelen ser más ardor polémico que exposición razonada. Entre otras: E. Comin Colomer: *Historia del anarquismo español, 1836-1948;* Fernando Garrido: *Hist. de las clases trabajadoras;* M. García Venero: *Hist. de las Internacionales en España;* Francisco Mora: *Historia del Socialismo español;* Anselmo Lorenzo: *El proletariado militante;* José M.ª Jover: *Conciencia burguesa y conciencia obrera de la España contemporánea: 1952;* Montserrat Llorens: *El P. Vicent, S. J. Notas sobre el desarrollo de la Acción Social Católica en España.* "Rev. Est. Hist. Moderna". Barcelona, tomo IV; págs. 396-435 (1954).

[30] *Estudios criminológicos en la Baja Andalucía.* El texto que copiamos figura en un fotograbado de los que acompañan a dicho interesante artículo publicado en "Anales de la Junta para Ampliación de Estudios", tomo IX.

tipos y almas de la misma cepa que Dickens o Balzac, es tema hasta de los sainetes y zarzuelas de fin de siglo.

No podemos ceder a la tentación de aducir algunos textos literarios que fuimos acotando en lecturas de muchos años. Pero aún nos da grima aquella descripción del caserón viejo, agrietado, húmedo y sombrío donde Palacio Valdés nos sitúa a los enfermos de hidrargirismo en su novela *La Espuma,* cuando llega la visita de ciertos miembros de la alta sociedad madrileña que han creado una sociedad benéfica y que practican una caridad a su modo, y que hoy nos repugna y está plenamente desenmascarada. Más asco nos producen aún las escenas en que Concha Espina nos narra una huelga obrera contra la todopoderosa compañía inglesa de Riotinto. Están hablando un inglés cínico y un filantrópico maestro español, que defiende la causa de sus connacionales. —¿Y no supone que el Gobierno tomará medidas en defensa de estos miles de españoles? —¿Qué defensa? Estamos en nuestro derecho: nos pertenecen aquí los edificios y las aguas, como las tierras y las minas. Por otra parte, añade muy ufano don Jacobo, al Gobierno español no se conoce que le importen las hordas de huelguistas andaluces. Muy pocas palabras pudo añadir el inglés porque su interlocutor, el más pacífico de todos los españoles, al que había querido ganar para la causa de la empresa, por un vaso de vino y un bollo de pan, "echándole" de comer cuando todo era hambre entre los trabajadores levantados contra la injusticia, le puso las dos manos en el pecho y un pie en el estómago, dándole un horrible empujón que le llevaría a caer de espaldas, hacia la muerte, en la negra cavidad de la Corta.

El Estado, pese a lo que venimos diciendo, no se desprendió del todo del problema económico-social. Los organismos capitales de la gobernación del país, Ministerios (o secretarios de despacho, como se llamaban en la época absolutista) y Consejos se fueron modificando en número y carácter. La complejidad creciente de la vida nacional se manifiesta sobre todo en el llamado Ministerio de Fomento, que data de 1847, y cuyas funciones se fueron desdoblando, pues, en un principio, abarcaba todas las cuestiones de Comercio, Instrucción, Obras Públicas, Agricultura e Industria, y algunos aspectos de Presidencia y Marina, y todo esto con apenas el 10 por 100 del presupuesto estatal. Prácticamente hasta 1873 no se acusa el principio de la intervención del Estado en materias sociales, que va a tomar más importancia a partir de 1900; más gordo pecado fue el de la despreocupación en materias de enseñanza primaria y enseñanza profesional. Así, en 1860, según D. Pío Zabala [31], de una población censada de 15.673.481 habitantes, cerca de doce millones eran analfabetos; cuarenta años más tarde los españoles eran ya dieciocho millones, pero el número de los que no sabían leer ni escribir seguía superando los once millones. Aún nos iba peor en la enseñanza profesional; como ha dicho D. Jesús Rubio [32], la enseñanza de los oficios en sus diversas especialidades corrió

[31] *Historia Contemporánea de España,* tomo II; pág. 201.

[32] Discurso pronunciado en el acto conmemorativo del X aniversario de la fundación de la Enseñanza Laboral. "Bol. Pedagógico", núm. 35; pág. 53.

hasta el ochocientos al exclusivo cargo de las corporaciones artesanas, que, en sus ordenanzas, regulaban las condiciones del aprendizaje, y los exámenes para conceder el título de Oficial y Maestro. El decreto de 1813, que ya mencionamos, al suprimir los gremios asestó un golpe de muerte a la formación profesional española, pues ninguna institución recogió para sí la tarea y, "al suprimirse el examen de competencia de los futuros especialistas, se privó a los oficios de su dignidad y estimación social para confundirlos con la masa anónima de los trabajadores no calificados. Durante más de medio siglo careció el pueblo español de cualquier género de enseñanza profesional sistematizada. En 1871 se da el primer paso en pro de la dignificación de las llamadas profesiones mecánicas al crearse la Escuela de Artes y Oficios de Madrid. Aunque su extensión a otras provincias y una cierta reglamentación en sus estudios no tiene lugar hasta el Decreto de 5 de noviembre de 1886". Estas Escuelas derivaron pronto y casi exclusivamente hacia las actividades de carácter artístico.

Por azares más políticos que de otro tipo las enseñanzas de ingeniería industrial se implantaron entre nosotros con gran retraso, en 1850, cuando ya Europa llevaba lustros conociendo los inmensos beneficios derivados del descubrimiento de Watt, del feliz invento de Stephenson y de adopción de los hornos de pudelar para el afino de las fundiciones. Gracias, no obstante, a los esfuerzos de los técnicos salidos de estos centros y de los que estudiaron fuera, y de los que aprendieron de quienes llegaron, la industria española fue lentamente escapando del empirismo lamentable en que se encontraba.

Muchos capitanes de empresa salen de entre los obreros listos, con espíritu innovador, comercial y de mando, que se acomodan al nuevo estado de cosas. Aparece una nueva clase social, la burguesía, en cuyos más altos peldaños se inscriben los asentistas de los ejércitos, los banqueros emigrados, los indianos enriquecidos en las Antillas, los nuevos terratenientes nacidos tras la Desamortización, los contratistas de Obras Públicas... Del taller artesano se pasa a la fabriqueta y, al par que la empresa donde toda la familia trabaja, se inician aquellas otras que requieren la llamada a los caudales ajenos. Florecen las bancas y las sociedades limitadas, anónimas... Todo ello nos da la "fuerza nueva", los liberales "moderados", que quieren una revolución pacífica que les permita cancelar deudas contraídas en este afán inversionista y que sueñan con proteccionismos y con la inflación. Vicens Vives y Montserrat Llorens [33] han biografiado nombres como los de Güell y Ferrer, Bonaplata, Remisa, Arnús..., que intervinieron en negocios que harían la prosperidad de Cataluña, pero que también extendieron sus empresas por toda España.

Estas fuerzas sociales no andaban concordes, sino rivales; el obrero ve en el patrono al antiguo camarada de trabajo que ha conseguido auparse o a la clase acomodada que, aprovechando su disponibilidad monetaria, aún revalida más su fortuna, y, descontento con su destino, creyendo que no hay nada que hacer en un país en el que todo está por hacer, se limita

---

33 *Industrials y Politics, segle XIX*. Barcelona, 1958.

a ser un simple número en unas fábricas cada vez más deshumanizadas; los elementos más audaces y emprendedores emigran favorecidos por los vaivenes de las guerras civiles (todos los combatientes son bajas en la población activa) y las inmediatas persecuciones políticas. Piénsese que sólo la Argentina contaba en 1914 con más de 800.000 españoles que, faltos de una industria que los absorbiera en su país, tuvieron que emigrar, pues la revolución demográfica empujaba más que las conquistas de la técnica pese a persistir, aún en nuestros días, en el campo, el paro encubierto, y en el taller y en la burocracia, la infraproductividad [34]. Hemos repasado, dedicando a este trabajo varias horas, muchas viejas lecturas de escritores costumbristas del XIX buscando en ellos, sin éxito, la vibración patriótica ante la industria naciente, por otros senderos distintos de los comúnmente trillados por la poesía de Quintanar o de Campoamor. Pero el hallazgo feliz sólo puede esperarse de bibliógrafos especialistas, como ese equipo que tan acertadamente capitanea José Simón Díaz; sería algo maravilloso que en sus expurgues de diarios nos dieran también unas notas del despertar económico de España [35].

Los tres primeros lustros del XX.

El reinado de Alfonso XIII apenas si ofrece más estabilidad política que en el paréntesis forzado de la Dictadura; antes de ésta, 29 Gobiernos, dos presidentes asesinados (Canalejas y Dato) y varios atentados contra el rey. Luego de la Dictadura, que terminará con la sangría bélica de Marruecos, otros dos Gobiernos monárquicos que dan el último puntapié, con su ineptitud, a la secular Institución, y todo el apelotonamiento de doce Gobiernos y dos presidentes republicanos que nos llevan hasta las puertas de la guerra civil.

El desastre del 98 [36] repatría muchos capitales, unos 2.000 millones de pesetas, pues los americanos prefirieron ser ellos los del negocio y compraron muchas empresas españolas en ultramar radicadas. Por entonces, 1902, un periodista, a la sazón ministro de Fomento, D. Rafael Gasset, lan-

---

34 *La emigración española y el desarrollo económico.* Madrid, 1959.

35 En una obra tan sugestiva por los tipos que encierra, de los más definidores de primera mitad del siglo pasado, como *Los españoles pintados por sí mismos,* Bibl. de Gaspar Roig (a la edición que manejamos le falta la portada y no podemos datarla), no figura ni una sola estampa que nos valga para nuestros propósitos. Tampoco en los textos seleccionados por Fernando Díaz Plaja en *El siglo XIX,* Madrid, 1954, ni en ninguno de los tomos, con más simas que cumbres, de la serie *Panorama de un siglo* que edita Aguilar; el dedicado a la prensa se titula *El cuarto poder* y es obra de Antonio Espina, 1960.

36 *La generación del 98,* de Laín Entralgo, es un estudio culturalista; en la excesiva literatura dedicada a aquellos escritores nadie recuerda a los españoles, a los que el desastre les encontró trabajando y... siguieron haciendo lo mismo, pero con más bríos, como para levantar pronto a la Patria caída. Tampoco conocemos ningún estudio económico sobre el 98.

za el primer Plan de Obras Públicas, queriendo acabar con los "generacionistas" que tomaban el tema del campo como un recurso literario hablando a menudo de los riegos con la inconsciencia de las cotorras. Se quiere transformar secarrales en huertas, y llevar kilovatios a las fábricas. El arancel de 1906, que durará veinte años, reafirma el proteccionismo, y Maura va más lejos al dar, en 1907, la Ley de Protección a la Industria Nacional; la Administración Pública (Estado, Provincia y Municipio) sólo podrá adquirir productos nacionales, con un margen de tolerancia de un 10 por 100 de mayor coste en los precios; se establece una pequeña lista para las mercancías en las que se admite la competencia extranjera. A este amparo nace, por ejemplo, la Sociedad Española de Construcción Naval (1908) para crear nuestra escuadra. Otra ley de 1909 nos reserva la navegación de cabotaje.

Por estas fechas el capital vasco, bien afianzado, realiza grandes inversiones en minería, industrias pesadas, bancarias y eléctricas. Bilbao es entonces nuestra gran concentración financiera donde se pueden conseguir veinte millones de pesetas para una empresa como la Babcock Wilcox en un simple almuerzo, y nos estamos refiriendo ya a 1918. Antes se han montado nuevos negocios bancarios como el Banco de Vizcaya (1902), o se han ampliado otros anteriores como el Banco de Bilbao, que absorbe al Banco de Comercio (1901). El hierro y la siderurgia siguen siendo la base de todo, y aparece Altos Hornos de Vizcaya (1902), que pronto acaudillará toda una legión de empresas; unos años antes (1892) había nacido la Basconia. La actividad desplegada es múltiple, y tiene ecos en la vecina Guipúzcoa, donde pronto no habrá ni un kilómetro de carretera sin un pequeño taller. Es la hora de la Papelera Española (1901), de la Compañía Minera de Sierra Menera (1900), de la Naviera Aznar (1906), de la Unión Resinera Española (1898)), de la Euskalduna para construcción y reparación de barcos (1900), de la Naviera Vascongada (1899). Pero sobre todo, lo que apasiona es el fomento de la energía eléctrica; la fuerza hidráulica nos era apenas conocida, y las pequeñas centrales creadas por entidades y capitales extranjeros que existían en Madrid y Barcelona, y en alguna capital de provincia, se movían por vapor o gas pobre. La conducción de la energía a largas distancias era aún una entelequia. Pero el capital vasco no se arredra y crea los antecedentes de la actual Iberduero, fusión moderna de Saltos del Duero e Hidroeléctrica Ibérica (1901); la Electra de Viesgo data de 1906. También del Norte son el Banco Asturiano (1899), la Nueva Montaña Quijano (1899) y la Duro-Felguera (1900), aunque su razón social radique, como tantas, en Madrid.

El recuerdo de la Exposición Regional de 1909 —inaugurada en momentos bien tristes para el país— puede decirse que no se ha borrado aún, y todos los valencianos hemos oído hablar a nuestros mayores de aquel gran patricio, D. Tomás Trénor, primer Marqués del Turia, que supo perder su fortuna "para ofrendar nuevas glorias a España", como cantaba el Himno de la Exposición. Hoy contigua a la Alameda, aún se levanta todos los años una Feria Muestrario, decana de todas las internacionales de España, y magnífico escaparate de todas las industrias textiles, alimenticias, de

muebles, artesanas (a principios de siglo ocupaba un puesto importantísimo en la abaniquería). De sus industrias pesadas ya hemos mencionado los Altos Hornos saguntinos, y podemos añadir la de Construcción Naval como "Unión Naval de Levante" (1924), ferroviarias (como la antigua "Construcciones Devis" que, con nombres distintos —hoy está fundida a su vez con otras—, tiene más de un siglo de antigüedad), maquinaria agrícola...

El panorama industrial que presentaba Zaragoza a fin de siglo, nos dice una memoria recogida por Casas Torres [37], era realmente desolador. La ciudad carecía de luz eléctrica; una esperanza alentadora era entonces el nuevo cultivo de la remolacha azucarera. Se soñaba en que algún día se utilizaría el carbón de Utrillas y el lignito de Mequinenza. La industria metalúrgica contaba con 200 operarios en siete establecimientos, de los que sólo tres tenían fundiciones de hierro y metales. En algún otro sitio hemos leído que el despertar industrial arrancó de la Conmemoración de los Sitios (1908). Era lógico que allí, en el centro del valle del Ebro y en la equidistancia de los tres vértices del triángulo financiero español, se levantara un foco comercial que rige casi toda la economía aragonesa. Eléctricas Reunidas de Zaragoza, data de 1908. El apogeo de la ciudad le vendrá después de nuestra guerra, ya que en ésta se benefició de su situación estratégica y por su gran importancia dentro de las modestas ciudades provincianas que integraron la "zona nacional".

Sevilla fue una ciudad venida a menos en el XIX, entre otros motivos por haber sufrido varias epidemias y no resignarse a la pérdida de sus antiguos monopolios. Desde 1894 dispone de la Compañía Sevillana de Electricidad, y desde 1885 de la Naviera Ibarra. La guerra la ha beneficiado con nuevas instalaciones de una importancia considerable, tanto debidas a la iniciativa particular como al I. N. I.

Barcelona, que a mediados del XIX había derribado sus murallas, empieza el XX con poco más de medio millón de habitantes (de ellos, 30.000 en la industria textil), y supera los 710.000 en 1920. Durante este lapso se alcanzará la mayor producción por habitante y año en la industria algodonera, dentro de la primera mitad de nuestro siglo. La Cros, en 1904, se pone a la cabeza de la producción química y de abonos [38]; en 1912, al intentar reanudarse la explotación de una mina de sal en los alrededores de Suria, se descubren sus grandes yacimientos potásicos. Pero la industrialización, en cuyos entresijos sociológicos no podemos entrar, cuesta a menudo cara; en Barcelona, decía Ossorio y Gallardo, que era por entonces su gobernador civil, la revolución no se prepara, por una sencilla razón, porque está siempre preparada. La Semana Trágica de 1909 fue de las que hacen época.

Madrid, aquel lugarón manchego que apenas tenía unas pocas indus-

---

[37] José M. Casas Torres: *Aragón*. Banco de Aragón, tomo II; pág. 265.

[38] Vicens Vives anunció un trabajo suyo sobre esta compañía con motivo del cincuentenario, pero por la muerte del autor admirado no sabemos si ha salido a luz.

trias que se citan en su Fuero, adquirió gracias a su capitalidad, durante los Austrias, una amplia organización gremial que aún persiste en el recuerdo de mucha toponimia callejera; por entonces los oficios peligrosos se lanzaban extramuros y surgen nuevas actividades propias de una Corte: la Casa de la Moneda de Felipe III y la Fábrica de Papel Sellado. Ya hemos hablado algo de sus industrias suntuarias en el período borbónico y dieciochesco, en la que también surge una que nos dará un tipo muy popularizado por Goya: los chisperos. Durante el siglo XIX se han ido montando instalaciones estatales como la Fábrica de Tabacos, la de Pólvora del Manzanares, la de loza de la Moncloa; brotan asimismo pequeños talleres, imprentas y artes gráficas, y se le van dando a la ciudad sus imprescindibles servicios de gas, agua (Canal de Isabel II, y más tarde Embalse de Santillana), electricidad... Abastécenle de energía Hidroeléctrica Española (1907) y Unión Eléctrica Madrileña (1912), amén de otras muchas empresas que aquí radican y tienen sus presas y mercado de colocación en lugares muy lejanos, como la Hidroeléctrica del Chorro (1903), que logra un alto grado de monopolio en las provincias de Almería y Granada. En la corte se instalan, también por estos años, poderosas Bancas como el Banco Hispanoamericano (1900) y el Español de Crédito (1902). El haber dedicado un libro al estudio de Madrid podría liberarnos de más citas [39], pero creemos conveniente insistir en aquel mundo barojiano, de mugriento proletariado, viviendo, si es que lo suyo era vida, junto a la ciudad alegre y confiada de la burguesía de Benavente. "Madrid, la capital del Estado, no es una de esas poderosas ciudades industriales o mercantiles a la moderna, como Londres; tampoco una ilustre herencia del pasado, como Roma; tampoco una bella creación novísima, como Nueva York. Es, más bien, un gran foco político y el primer centro cultural nacional." Ha pasado más de medio siglo desde que se escribieron estas palabras, que hoy no podría suscribir nadie.

Las industrias de la construcción se benefician con el uso del cemento artificial. Nosotros no montamos nuestra primera fábrica (simultánea con otra en Cuba) hasta 1898, en Asturias, la Tudela Veguín, S. A.; Cataluña la secundó, y más tarde Zaragoza y otras provincias, a medida que se iba venciendo la desconfianza de los constructores hacia el cemento nacional. De 1900 data la barcelonesa Fomento de Obras y Construcciones; de 1901, la catalana también Asfaltos y Portland "Astland", y de 1900 la madrileña Cementos Rezola. El capital francés se interesó por nuestra hostelería, así el Ritz o el Madrid Palace Hotel (1910), o la sociedad anónima del antiguo Casino de San Sebastián que, con sus salones de juego, fue desde 1887 y hasta que la suprimió el Directorio Militar, imán para millonarios y pícaros de cualquier parte del mundo.

---

[39] *Madrid es así; una semana de paseante en corte,* J. del Corral y José M.ª Sanz, especialmente en las págs. 85 y sigs. (Servicio Comercial del Libro). Véanse también el amplio estudio que a Madrid dedica M. de Terán en *Geografía de España y Portugal,* tomo IV, 1.ª parte; págs. 380-392. Madrid, 1958.

DE LA PRIMERA GUERRA EUROPEA A NUESTRO 18 DE JULIO.

La neutralidad que España mantuvo durante la Primera Guerra Europea (1914-1919) favorece toda clase de actividades comerciales, sobre todo las especulativas, y da vida a numerosas empresas marginales. Alza de precios; nuevos ricos y nueva miseria. Como ha dicho Robert [40], hay una hipertrofia de las exportaciones y contracción de las importaciones, así como un incremento en el sector de los fletes que estimulará a las navieras. Para asegurar nuestras comunicaciones marítimas con las provincias africanas se crea la Trasmediterránea (1916). Con los beneficios dinerarios logrados en este período, no todos por caminos de santidad, se liquida gran parte de la Deuda Exterior, se nacionalizan muchas empresas extranjeras (como, por ejemplo, las Aguas de Barcelona, los Ferrocarriles del Norte...), se mejora el utillaje catalanovasco, y Madrid cobra un gran auge bancario incorporándose a los ya existentes el Banco de Crédito Industrial (1917), el Urquijo (1918) y el Central (1919). Por entonces, también en Madrid, se inicia el Metropolitano (1917).

Como expresión de cuál era la opinión general traeremos al recuerdo la visita que hizo a la Bolsa madrileña Alfonso XIII el 25 de junio de 1918 y algunas de las frases que pronunció [40 bis]: "España, por su posición especial, podrá ser el Banco Central de las naciones, y yo tengo la esperanza de que la Bolsa lo llegue a ser también. Así como la Bolsa de Madrid llegará a ser el centro bancario de Europa al terminar la guerra, espero que sea una de las primeras del mundo." Como se ve, pleno optimismo.

Bilbao sigue siendo uno de los grandes focos industriales y propulsa empresas, a veces aliado con capital extranjero, como Babcock and Wilcox (1918), en circunstancias ya enunciadas, o Echevarría (1920). El auge siderúrgico alienta la instalación de unos Altos Hornos en el Puerto de Sagunto que, luego, tendrán que apagarse y se enajenarán a Vizcaya. Incluso hay dinero para experiencias exteriores: la CHADE.

En Barcelona, luego de mil juegos bursátiles de los que son víctimas los incautos, se crea la Bolsa (1916) con intervención exclusiva en las operaciones de agentes oficiales de cambio. Perdemos entonces la posibilidad de crear una fuerte empresa que negocie nuestras potasas recién descubiertas, y cuando, pasada la guerra, se quiere actuar, ya es tarde [41]. Una industria ya vieja, que se va afianzando cada vez más, es la editorial, y otra con ella íntimamente ligada, la del papel.

Galicia, durante estos años, sigue con su pobre economía sobre la base agropecuaria y buscando en la pesca y su conserva casi las únicas fuentes de riqueza. El gran recurso para el gallego sigue siendo la emigración;

---

[40] *Perspectivas de la economía española,* 1954; pág. 56.

[40 bis] Se recoge en la página 16 de la publicación sobre la historia, presente y futuro de la Bolsa de Comercio de Madrid, 1961.

[41] *Estudio geoeconómico de los fertilizantes,* artículo nuestro en "Bol. Pedagógico", núm. 22. Madrid, 1959.

entre 1911 y 1920 este reino dio el 42 por 100 de la emigración española, con una cifra superior a los 400.000. Con capital de inmigrantes se constituye la Banca de La Coruña (1917); también en La Coruña, pero mucho antes, en 1776, había fundado D. José Pastor una empresa para consignaciones marítimas y operaciones bancarias; en 1921 se separaron ambas funciones, constituyéndose oficialmente un Banco que iba a impulsar fuertemente los aprovechamientos hidroeléctricos de la región.

A medida que aumenta el nivel de vida se incrementa el consumo de la energía y las empresas amplían el número de sus centrales y surgen nuevas razones sociales como la ovetense Hidroeléctrica del Cantábrico (1919). Al mismo tiempo se manifiestan las madrileñas Construcciones Electromecánicas (1917), Marconi Española (1917)...

Se recrudecen las explotaciones mineras, pues la hulla inglesa no viene, y surge la Minero-Siderúrgica de Ponferrada, que beneficia el combustible de Villablino (1918), cuya salida hace posible el ferrocarril que gestiona Cambó [42], y la de Los Guindos (1920), que explota la galena argentífera. A fines de 1920, las sociedades mineras españolas tenían un capital en acciones de 543.944.815 pesetas y otras 61.190.000 en obligaciones, frente al capital declarado por los extranjeros para operar en España de 662.214.301 pesetas, en su mayor parte, más de 500 millones, ingleses, y 75 millones, franceses [43].

Las doctrinas económicas de la época pueden estudiarse, sobre todo, en las obras de los profesores Flores de Lemus y Francisco Bernis [44]. No supimos aprovecharnos de los beneficios que a nuestra balanza mercantil trajo la guerra europea, pues una vez más los afortunados gastaron sus fácilmente logradas riquezas en lujos y en quiméricas operaciones con los marcos alemanes, lo que trae como consecuencia la quiebra de empresas industriales y de algunos establecimientos de crédito. Y, sin embargo, el Banco de España, con su política de adquirir oro, había pasado de 393 millones de reservas oro en 1902 a 2.555 millones a fines de 1921, lo que representaba el 60 por 100 de la circulación fiduciaria. Desgraciadamente el aferrarnos a los dogmas liberales hizo que al firmarse el Armisticio y

---

42 *Cambó*. Jesús Pabón. Barcelona, 1952; sobre el carbón de Laciana puede consultarse el interesante trabajo monográfico (estaba en vías de publicación) de la profesora Julia Dolores Mainer Pascual.

43 Sardá, obra citada, pág. 273, calcula que las inversiones extranjeras en España al comenzar la Primera Guerra Mundial ascendían a unos 3.500 millones de pesetas, a los que había que agregar otros mil millones de Deuda Exterior del Estado. Sin embargo, las cifras que damos en el texto son un resumen de una detalladísima enumeración de casi todas las compañías mineras existentes en 1920, según se indica en el tomo *España* de la Enciclopedia Espasa, páginas 238-242.

44 Viñuales: *Antonio Flores de Lemus (1871-1941)*, en "Moneda y Crédito", diciembre 1951. Velarde Fuentes, a su vez, ha publicado otro sobre *El profesor Bernis ante la economía española* en "Rev. Econ. Pol.", julio-diciembre 1960; páginas 417-500, y anuncia otro libro sobre *La Economía española vista por Flores de Lemus.*

volver la economía europea a la normalidad, nuestras exportaciones descendieran mucho sin que la demanda del mercado interior las supliese. Lo razonable [45] hubiese sido una política económica expansiva que movilizara los recursos ociosos del país, pero se hizo precisamente lo contrario, es decir, una política deflacionista que creó un grave e innecesario malestar social mientras se seguían acumulando reservas oro; el índice de la producción industrial bajó (base media 1906-1930 = 100) de 95 en 1913 y 92 en 1918 a 84,7 en 1922. Durante la Dictadura (según datos del Consejo de Economía Nacional que entonces se crea), el incremento industrial alcanzó un ritmo tres veces superior al mantenido desde principios de siglo, alcanzando el alto porcentaje de 146,1 en 1931, para descender durante los años de la República.

Durante la guerra no hubo ahorro suficiente, y al reanudarse la tranquilidad en el mundo volvieron los déficits en nuestras ventas al exterior y en nuestros presupuestos estatales. La inflación provocada por la venta excesiva afuera en detrimento del mercado nacional, cargó sobre las clases modestas y reaparece el malestar social azuzado además por el orto del primer Estado comunista, la URSS. Tanto desconcierto nos traerá, como revulsivo o como lección, el golpe de Estado de septiembre de 1923. Durante la Dictadura (1923-30) tiene lugar una gran expansión industrial fundamentalmente sobre ahorro español; se realizan grandes Obras Públicas —como en todos los Gobiernos de autoridad— y se acometen nuestras carreteras y se crean las Confederaciones Hidrográficas Sindicales (1926). Para acabar con una serie de líneas y servicios de anárquico funcionamiento, se constituye en 1924, y en régimen de monopolio, la Compañía Telefónica Nacional de España, que se nacionalizará en 1945, al adquirir las acciones de soberanía que poseía una empresa neoyorkina; íntimamente conectada con ella, la Standard Eléctrica, para utillaje telefónico. Calvo Sotelo se propuso con la CAMPSA el que revirtieran directamente al Estado —a través de un monopolio— los beneficios producidos por la venta del carburante; se ha dicho que esta determinación le trajo la enemiga de alguna compañía internacional, que puso en juego todos sus recursos para derribar al ministro y hundir la peseta; pero cayó la Dictadura y los republicanos que habían censurado a la CAMPSA como una "Compañía Acaparadora Millones de Primo, Sotelo y Anido", no se atrevieron a matar la gallina de los huevos de oro. En 1929, y también para asuntos petrolíferos, surge la CEPSA, con su refinería canaria y sus pozos en Venezuela [46]. El hierro y la siderurgia y el cemento alcanzan en 1929 cifras de producción imbatidas hasta 1954. Se sueña con una industria de fertilizantes, de productos químicos, de automóviles..., pero el "crac" de Estados Unidos repercute en los países europeos, incluso en los que no estaban inmersos en el co-

[45] Esta es la opinión del catedrático de Política Económica D. Emilio Figueroa, en un reciente artículo publicado en "A B C" sobre *El general Primo de Rivera y la Política Económica de la Dictadura.*

[46] *CAMPSA, 1928-1958.* Madrid, 1959; *CEPSA; biografía de una realidad.* Madrid, 1954.

mercio internacional, como es el caso de España. Reaparece el descontento, baja la cotización de la peseta (bastante tiempo a la par) y nos vienen los cambios políticos y de orientación económica. De esta época de la Dictadura datan el Banco Exterior (1929), nacido con ánimo de nacionalizar las industrias que estaban en manos extranjeras, y el Banco de Crédito Local (creado en 1920, se ampliaron sus funciones en 1927) para el fomento de las obras municipales y provinciales. Como escaparate de las conquistas logradas en pocos años de paz se levantan las dos soberbias Exposiciones de Sevilla y Barcelona (1929), que aún no han sido superadas. Fue un auténtico septenio de desarrollo económico que hubiese traído el despegue de nuestra economía si se hubiese prolongado una o dos décadas más la política expansiva de utilización plena de los recursos existentes.

Las 334 sociedades anónimas de principios de siglo se convierten en la época de la Dictadura en 3.938; los 4.162 millones de pesetas, en 13.724; ha habido más aumento, pues, en el número de empresas (12 veces) que en el del capital (sólo triple). Esto significa que domina la microempresa, la atomización excesiva en la actividad fabril. Para que las cifras dadas tengan un término comparativo que resulte conocido del lector, añadiremos que al filo de la estabilización, en 1959, existían 11.420 sociedades y su capital desembolsado era de 154.892 millones.

Las inversiones extranjeras durante la Dictadura se orientaron fundamentalmente hacia la minería de las potasas, las hidroeléctricas y las industrias mecánicas. La crisis de 1928 se debió, en gran parte, a la retirada de capitales extranjeros que se habían depositado en establecimientos bancarios españoles. En 1927 y 1928 entraron en nuestros bancos torrencialmente muchos millones de pesetas atraídos, según dice Galvarriato al estudiar la vida del Banco de España [47], por la esperanza de que triunfante España en Marruecos, consolidada la Deuda flotante y en vías de nivelación el Presupuesto del Estado, la peseta había de subir rápidamente. No ocurrió así, y en el segundo trimestre del año se inició la retirada de depósitos que aceleraron la hecatombe. Fueron unas "bodas de Canaan bursátiles" degeneradas en una catástrofe en la que todos se arrojaron los tejos, el Gobierno, la Banca Privada, la Banca Oficial... Por entonces hay también un "crac" bancario que hunde a varios establecimientos de crédito; pero aún así, España hizo en 1927 a la República Argentina un empréstito de 100 millones de pesetas.

Con la República (1931-1936, y en el llamado sector rojo hasta 1939) se implanta un régimen que predica austeridad en los gastos públicos y revisa los realizados por la Dictadura. Desciende la producción de los sectores beneficiados por el proteccionismo oficial (minería, siderometalurgia...), y se tiene que acudir a estimular a las industrias privadas de la construcción (ley Salmón), pues ante los continuos disturbios sociales (huelgas, demagogia...), el capital se retira de la empresa y por vías misteriosas se coloca fuera, en tanto los trabajadores se aupan cada día más alto en sus reivindicaciones amparados por el sindicalismo. Se suprimen las Con-

47 Obra publicada en 1932; pág. 162.

federaciones Hidrográficas (convertidas en Mancomunidades) y desaparecen las Cajas Autónomas y los Avales del Estado para sus operaciones financieras. El campo, removido por una prometida Reforma Agraria de grandes vuelos, y sin suficiente asistencia de técnicos ni de capital, produce poco. La prensa vocea primero la prodigalidad dictatorial, al poco, los escándalos financieros del nuevo régimen [48].

LAS ÚLTIMAS SINGLADURAS.

Apretujando datos de los que no siempre habremos sabido sacar las consecuencias, hemos llegado en este relato casi a nuestros días. Si en las páginas anteriores hemos dudado muchas veces antes de manifestar nuestro criterio, calcúlese ahora en que las perspectivas para el juicio desapasionado son mínimas. Sin embargo, intentaremos mantenernos fieles a nuestro lema de no escamotear los peligros y de no ser tan imparciales que caigamos en la parcialidad de una crónica sucinta de efemérides sin apreciaciones ni juicios de valor, rotos los enlaces causales, y más leonera aún que los capítulos anteriores. Al fin y al cabo, es ahora cuando entramos en la Geografía Económica, la disciplina profesada, y de la localización de nuestras actuales industrias hemos escrito pormenorizadamente en otros lugares.

Los destrozos ocasionados por la guerra civil (1936-39) fueron enormes, pues fue una gran sangría en hombres y en bienes, aunque nos falten estadísticas exactas sobre lo que nos costó. Salgamos al paso de algún lector escamado, que siempre los habrá, advirtiendo que también nosotros pagamos nuestro tributo de sangre. Ciñéndonos sólo al punto de vista industrial, debemos citar cómo en la España nacional se tuvieron que improvisar muchas fábricas para abastecer al Ejército y cómo rebrota así la influencia de Zaragoza y de Sevilla, de Valladolid y de Burgos. Como medida de guerra, que luego se mantiene largo tiempo, se decreta en 1937 la prohibición de disponer de los saldos en pesetas existentes en cuentas corrientes, a los titulares que residiesen en el extranjero, lo que trae consigo la reinversión de los beneficios y el que sin entrar más capital de fuera

---

48 Ramos Oliveira, un socialista, escribe un atrevido libro, *El capitalismo español al desnudo;* en su capítulo V analiza, por ejemplo, los privilegios de las compañías ferroviarias, y escribe que para 17.000 kilómetros escasos de caminos de hierro hay en nuestro país cerca de 80 empresas; las ocho mayores explotan 11.831 kilómetros; les quedan, pues, a las 72 restantes 5.020 kilómetros. También carga sobre la irritante diferencia de sueldos entre técnicos españoles y extranjeros. Puede leerse de José L. Benito, *Las compañías de ferrocarriles, en quiebra.* Madrid, 1935. Incluso desde un plano falangista menudeaban las denuncias; conocido es el ataque de Ramiro Ledesma Ramos a la Compañía de Minas de Riotinto, recogido en su "Antología", ed. Fe, 1942, págs. 275-282. La política financiera de la República es atacada, en todas sus decisiones, y con todas sus consecuencias, por José Calvo Sotelo en "Acción Española".

aumente su importancia [49]. En la zona roja se quiere hacer una revolución en la retaguardia al tiempo que se pelea en los frentes en derrota, y el resultado, favorecido además por la desorganización ambiental, es un verdadero caos que luego los vencedores tendrán que ordenar.

De 1939 a 1945 corren unos amargos años para el mundo; son los de la guerra más cruenta que nunca hubiera. España, siempre al borde del peligro, se escapa de la quema. Para nosotros era, además, la postguerra, un período de concentración de esfuerzos, de recuperación de energías, pues era necesario reponer el equipo de producción y reorganizar el equipo del mercado, así como estar preparado, siempre en línea de combate. Para atender la demanda sobreexcitada, y al amparo de una serie de leyes de fomento de la industria privada, por ejemplo, darles categoría "de interés nacional", salieron también utensilios y máquinas anacrónicas, se montaron tinglados fabriles al calor de la coyuntura, y hubo mescolanza entre elementos auténticamente sanos, económicos, con otros improvisados, turbios y confusos. En minería es la época de los grandes negocios internacionales con el wolfram, del estraperlo con el hierro y con tantos otros metales. Más aún que la guerra del 14 es ésta una ocasión frustrada de desarrollo, no por falta de visión, se podía vender caro al cliente extranjero necesitado de urgencia, sino por falta de mercancía; la tienda estaba casi vacía y reponerla era dificilísimo. La guerra mundial nos impone, además, bloqueos y "navicerts", sin permitirnos apenas recibir ayuda técnica para nuestra necesaria reconstrucción nada más que de un país, que para sí necesitaba todas sus energías. Fue una etapa heroica, erizada de terribles problemas, en la que, sin ayudas externas (Italia también intervino, Hispanoamérica estaba muy lejos, los aliados temían que repasásemos la mercancía a los países del Eje e incluso nos tasaban el okume que podíamos sacar de Guinea para que no pudiésemos entregarlo a la industria aeronáutica alemana), tuvimos que restañar nuestras heridas, y alcanzar un relativo nivel de vida acudiendo a la autarquía económica (también lo favorecía nuestra concepción doctrinaria a la sazón), a la producción, sin reparar en costes, de todos los bienes que necesitábamos en el interior. Nuestro crecimiento anual era pequeño, incluso con retrocesos; mucha mano de obra militarizada o sin clasificar aún, escasez de energía, cartillas de racionamiento, cupos y contingentes de consumo para las materias primas, necesidad de invertir grandes sumas en la Defensa Nacional y en crear los "stocks" que nos aseguren contra circunstancias aún peores... En 1941 nace el I. N. I., que tiene "como fin principal la resolución de los problemas impuestos por las exigencias de la defensa del país o que se dirijan al desarro-

---

[49] Para aclarar las medidas sobre la ordenación de las inversiones extranjeras desde 1939 a 1949 véase Ramón Tamames, *Estructura Económica de España,* 1960; págs. 676 y sigs., donde analiza los efectos de la ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional de 1939 y las correcciones siguientes, y las páginas 197-216, donde estudia, y no precisamente como un turiferario, nuestra política de industrialización.

llo de nuestra autarquía económica" [50]. La Banca Privada presta gran importancia al desarrollo industrial, y es el Maese Pedro que mueve todos los títeres; en las materias básicas denúnciase la existencia de un patente oligopolio. Escasez de viviendas; es la época de las "vacas gordas" para las inmobiliarias.

Un segundo período, dentro de estos años que estamos historiando, podría corresponder a la etapa de 1946-1950, en que la victoria de los aliados cerró más aún el cerco de hostilidad contra nuestra economía, mientras sobre la Europa asolada —vencedores y vencidos— caía como una fructífera lluvia de oro la generosa ayuda americana del Plan Marshall, del que no participamos. El I. N. I., pasado el primer momento, se va adaptando cada vez más a las nuevas exigencias, y toma un carácter de economía de paz. Pretende ir a la vanguardia y desarrollar actividades que, por su gran riesgo económico, no acometería la iniciativa particular, pero también responde a otros objetivos de carácter nacional o social. La expansión industrial nos viene favorecida por otra expansión del dinero y del crédito: déficits presupuestarios, aumento de la Deuda Pública, inflación, menor valor estimativo de la peseta en el área internacional. Política de salarios en alza. Se multiplican las Cajas Autónomas con recursos muchas de ellas del Presupuesto General del Estado. La RENFE, constituída en 1943, sigue la reorganización del material ferroviario legado por las antiguas compañías; su Plan General de Reconstrucción data de 1949 y ha sido reformado y ampliado después varias veces. El Estado tiene una gran actividad geoeconómica y emprende repoblaciones forestales, colonización de los nuevos regadíos, nacionalización de la Telefónica (1945), intentando, sobre todo, establecer nuevos focos industriales, distintos de los clásicos que ya sabemos: Avilés, Puertollano, Escatrón, Cartagena-Escombreras, Sevilla, Cádiz y, sobre todo, Madrid, que se convierte en la segunda ciudad industrial, con un cinturón, rodeando a su núcleo urbano y representativo, de enormes fábricas de material pesado. Una legislación nacionalista de minas, la de 1944, marca que las sociedades han de estar constituídas y domiciliadas en España, los cargos directivos tienen que ser españoles, y mayoría nuestra participación. Como además los extranjeros cobran mal o nunca sus dividendos, nos enajenan algunas de sus minas, así, por ejemplo, la del plomo de la Compañía de la Cruz (1949), la de Orconera Iron (1948) y Alquife Mines (1953), adquiridas por Altos Hornos; la de Ríotinto (1954)...

De 1951 a 1959 corre otra etapa que podríamos llamar de consolidación. Un cambio importante en la coyuntura política y económica internacional nos permite, en el primer año citado, la creación del Ministerio de Comercio como instrumento capaz de buscar el equilibrio y de producir la ordenación de factores tales como el comercio exterior, el cambio de moneda, los precios interiores y el coste de vida. Se busca la poda deflacionista, preludio de una estabilización que hará que caigan muchas empresas mar-

---

[50] M. Pérez Urruti nos da una visión cercana a aquellas fechas, *España en números, 1940-41*. Madrid, 1942. Más reciente, y con visión geoeconómica, J. Bosque Maurel, *Treinta años de economía española (1929-1959)*. Granada, 1959.

ginales, porque se quiere poner el ritmo económico al compás de las disponibilidades efectivas en energía, materias primas y equipo industrial. De su consolidación puede salir la libertad económica, nuestra incorporación al Mercado Común Europeo. La independencia de Marruecos nos obliga a liquidar ciertas posiciones financieras. A la prometida ayuda de capitales extranjeros se añaden ciertas repatriaciones procedentes de Orán, de Venezuela, de Cuba y "dinero blanco" retirado de algunos de los nuevos Estados africanos. El nacionalismo de la ley de minas de 1944 se atenúa en 1959 para lo que se refiere a la búsqueda del petróleo y gas natural como anticipo de la nueva política de puertas casi abiertas de par en par al capital extranjero que para ciertas inversiones, y bajo ciertas condiciones, cada día más liberales, quiera venir. Se terminan también los arbitrismos de moneda (cuentas combinadas y de compensación), que hacían oscilar los cambios oficiales del dólar entre 10,95 y 38 pesetas cuando su valor en el mercado libre fuera o en el negro dentro era mucho mayor. En julio de 1959 entramos en la OECE.

Las sociedades eléctricas acaparan la mayor parte del dinero en busca de colocación: Eléctricas Leonesas (1935), Saltos del Nansa (1941), Saltos del Sil (1945)..., todas radicando en Madrid; FENOSA (1943), en Vigo; Hidroeléctrica de Cataluña (1940) y Fuerzas Eléctricas de Cataluña (1951), en Barcelona, constituída esta última tras un escándalo internacional. Bilbao insiste en sus empresas navales: Naviera Vizcaína (1956), y químicas, Unquinesa (1939, desde 1960 asociada con la Dow); Nitratos de Castilla (1940); Sefanitro (1941); General Química (1948)..., intentando resolver el abastecimiento de fertilizantes a nuestros huertanos y aprovechar todos los subproductos de la siderurgia. Ésta, ante la rivalidad asturiana, ha hecho un esfuerzo extraordinario y tiene en marcha un ambicioso plan de renovación. Cataluña diversifica algo su industria, pero aún sigue siendo primordialmente un foco textil en el que lo metalúrgico y las industrias químicas van prosperando. Con capital de la región se siguen montando todavía pequeñas unidades de equivocada instalación tecnicoeconómica. El utillaje continúa sin renovarse en gran parte. Por otro lado, los complejos bancarios y el I. N. I. montan fábricas como la SEAT (1949), que son auténticos modelos.

¿Hay alguna lección que aprender?

¿Cuál es la impresión que se desprende de la lectura de este artículo? ¿Creerán algunos que hemos recargado, a sabiendas o no, las tintas del pesimismo? ¿Convendría más, sería más honrado decir que hasta ahora todo fue mal y que en adelante, y por la gracia de Dios que no puede menos que protegernos, todo irá bien? ¿Puede aceptarse el que a una visión histórica se le exija un pragmatismo, un cierto provecho, como las moralejas de las fábulas clásicas, para que resulte así maestra de la vida? Confesémosnos de nuevo, humildemente, como poco preparados para verter condenas sobre todo este despliegue retrospectivo. Años llevamos inten-

tando comprender nuestra industria actual, al menos en su sentido geoeconómico, y no estamos satisfechos de las conclusiones que sacamos de ninguno de nuestros esfuerzos. Siempre es peligrosa la frase tajante que es, además, la única que se populariza, porque los perezosos o con prisa de estudio es la única que agarran.

El *trabajo* es el primero y más importante de los factores de la producción. Nuestra población activa, en 1960, se estima en el 37,5 por 100 de los 30 millones del censo nacional, porcentaje inferior al de los países desarrollados. Si analizáramos su distribución, veríamos aún cómo pesan mucho las actividades del sector primario (agrícola sobre todo), en el que, además, se manifiesta un paro crónico, real o encubierto. Nuestros campesinos no están contentos, los jornaleros porque escasean los jornales, los pegujaleros porque "a quien Dios quiere mal, le dio una casa y bancal". También tendríamos que insistir en la infraproductividad de los otros sectores donde la baja retribución va acompañada del mínimo esfuerzo. "Total, ¡para lo que nos pagan!" Como hemos dicho en otra ocasión [51], "el español vive del fruto de su trabajo, y de las chapuzas que redondean su salario". No cabe pleno empleo sin una retribución suficiente.

El tópico, tantas veces manejado por aquellos a quienes les convenía mantenerlo, de que muchas áreas subdesarrolladas españolas sólo lo son por la baja calidad de su mano de obra, está desapareciendo a medida que se avanza por los senderos de la formación profesional, que demuestra la posibilidad de adiestrar aceleradamente a quienes tienen que realizar unos pocos movimientos pero de gran precisión, y al gran plantel necesario de técnicos intermediarios. Entre 1960 y 1975 se quieren crear 2.700.000 nuevos puestos de trabajo, en los sectores secundarios y terciarios; la mujer tendrá una representación más amplia y numerosa en las tareas productivas. Últimamente se nota una excesiva emigración de obreros calificados, atraídos por los jornales más elevados de otros países, con la consiguiente merma para nuestra producción.

La *tierra* es el segundo de los factores de producción. Ochocientos mil kilómetros cuadrados componen nuestro territorio, donde hay diversas zonas climáticas, desde la ecuatorial al desierto, desde la mediterránea a la oceánica. No nos hace falta reivindicar nada, aunque sí defender lo que es "terra patria". La teoría del gran espacio vital, tan cara a los geopolíticos de treinta años atrás, ya no es aceptada porque sin arrebatar soberanías se han encontrado otras fórmulas de ensanchar el mercado. Lo que sí nos urge es salvar los grandes desequilibrios económicos regionales, amén de una mejor distribución de la renta entre todos los españoles. Si tenemos en cuenta que cada foco industrial tiende a poner en marcha el área que le rodea y a constituir en ella enciclopédicos complejos industriales y comerciales, un buen sistema de industrialización de las provincias deprimidas (Badajoz, Jaén, Granada, Almería...) será el de montar en ellas plantas de aprovechamiento para sus materias primas, y si éstas responden a un principio bien orientado económicamente, de localización y ca-

[51] G. E. I., pág. VIII.

pital social, observar cómo actúan de agentes catalizadores, de polos de crecimiento, que recogen energías, pero devuelven beneficios a sus alrededores, a sus economías externas.

Un tercer factor es el *capital*, los medios de producción ya producidos que sirven para producir. El capital nace como fruto del ahorro y conocida es la "paradoja de la austeridad", es decir, que cuanto menos consume una comunidad menor es su posibilidad de ahorro. La industria responde a una demanda de productos, a un consumo. Las provincias ricas capitalizan por sí mismas, e incluso existen unos drenajes de dinero de las provincias pobres a las ricas, pues no sólo emigran los braceros, sino también los capitalistas, que no pueden gastar sus rentas en los lugares donde se originan. De todos modos como la productividad es pequeña, los beneficios, a pesar de los amplios márgenes de la "flor de estufa" que es nuestra industria, son también pequeños. Conocida es la obsesión de fomentar el ahorro forzoso mediante los seguros obligatorios y cómo últimamente el I. N. I. ha dado un giro copernicano a su política financiera, que ya no debe pesar sobre el Presupuesto del Estado, sino buscar el ahorro modesto de las Cajas Benéficas de Ahorros y de las Mutualidades [52]. Pensemos que, al no capitalizar suficiente durante este siglo y medio historiado, fuimos, poco a poco, enajenando todo lo que era mercancía apetecida fuera, y así se nos marcharon de las manos, con la posesión de nuestros bienes, girones de nuestra soberanía [53]. Ya hemos visto cuáles fueron los polos de crecimiento industrial de la España anterior. ¿Por qué fracasaron algunos como Riotinto, Jaén o Cartagena, con base minera más firme que la del País Vasco? ¿Hasta qué punto se lograrán los complejos industriales iniciándose en torno a Avilés, Puertollano o Escombreras?

Por último, nos hace falta analizar al *empresario* español, que es quien debe combinar los otros factores productivos para orientarlos hacia la generación de bienes. no tanto con fines de abastecer el mercado interior como de atender a una demanda que, con vigilancia a los precios de coste, hay que buscar en el extranjero. Esto ya nos plantea otros problemas de comercio exterior, pues es más amplia la gama de los productos que compramos que la de los que vendemos. Con la primera fase de la estabilización (1959-1961), que es de signo monetario, se ponen al descubierto las máquinas ortopédicas sobre que están montadas muchas empresas, pues unas, las marginales, cayeron al faltarles el aire artificial que respiraban; otras, se mantienen indiferentes a la nueva coyuntura, e incluso ha habido algunas pocas, las verdaderamente sólidas, que, pese a la restricción de créditos (se suspenden encargos, se demoran pagos), han progresado y han de constituir el punto de partida para una estructura económica reactivada y "en forma", en la que, si bien es conveniente que persistan algunas de las industrias que brotaron, y con el aplauso general, en épocas de escasez, es de todo punto urgente que se acomoden a la nueva situación, pues

---

52 I. N. Revista de Información del I. N. I., junio 1961; pág. 19.

53 Virgilio Sevillano Carbajal: *La España, ¿de quién?; ingleses, franceses y alemanes en este país.* Madrid, 1936.

ya es más fácil disponer de energía, maquinaria, materias primas adecuadas y mano de obra calificada, por lo que se les debe exigir un nuevo sacrificio para que el espíritu de iniciativa industrial que un día mostraron, siga dándonos nuevos beneficios, ya que produciendo a costos internacionales (tras concentración de empresas, modernización de utillaje...), se abrirán nuevos mercados interiores y exteriores. La supresión de las restricciones últimas no nos coloca de hecho en línea de competencia internacional, porque tampoco lo estábamos antes de 1936, cuando ya llevaba mucho tiempo viviendo nuestra escasa industria bajo un signo marcadamente proteccionista.

Más aún que la técnica mecánica o la ciencia aplicada —en las cuales a veces hasta fuimos adelantados— nos falló la técnica comercial, el dominio de los canales de venta. A menudo, como en el caso de la industria del motor a lo largo del siglo XX, nos aferramos a la producción de lujo, de serie pequeña y fabricación de artesanía, cuando otros pueblos más avispados vislumbraban la producción masiva, popular, al alcance de todos, en largas series, y de proceso totalmente mecanizado. Cualquier niño español reconoce los nombres y narra las desventuras de inventores como Peral y Monturiol, en el campo del submarino; de Torres Quevedo, en la cibernética; de Juan de la Cierva, en el autogiro; de Goicoechea, el inventor del Talgo, en la transformación del ferrocarril. Y podríamos citar otros, menos conocidos, pero no menos dignos de recuerdo: Francisco Salvá (1751-1821), médico y físico, muy preocupado por el telégrafo eléctrico; Casablancas, que revolucionó algunos aspectos de la industria textil en Sabadell [54]; José F. de Navarro, ingeniero español, que a fines del XIX perfeccionara el horno rotatorio de las cementeras; Talladas, en la construcción... La mayor parte de ellos no encontraron su capitalista y sus patentes se beneficiaron fuera. Con todo, poca cosa; nuestra raza, últimamente, parecía reservarse para la política o la literatura de imaginación. El que quería librarse de las "cornás" que pega el hambre, jugaba a la Lotería o se metía a torero. Nuestros profesores eran, a salvo honrosas excepciones, simples repetidores; nuestras fábricas poco mejor que las heredadas de los abuelos. Todos parecíamos aferrados al triste ¡que inventen ellos! que nos deparara Unamuno. Una seria industrialización requiere buenos equipos investigadores; el que nosotros no podamos investigarlo todo no justifica para que no investiguemos nada.

Quisiéramos terminar como hemos empezado, contando una pequeña anécdota a la que, con espíritu dorsiano, se le pudiera sacar categoría: la de aquel seminarista, corto de entendederas, que repetía machaconamente su ilusión de ser obispo, ante la risa fácil y poco caritativa de sus condiscípulos, todos más avispados que él, y que por tonto le tenían. Se afincó tanto en la santidad como en el estudio, y sacando todo el partido posible de sus escasas luces, llegó a canónigo. Ya moribundo recibió la visita de uno de los más prometedores estudiantes de su promoción, quien, después de un largo recuerdo de los años mozos, le añadió con sorna: "Pero tú, ¿no

---

[54] M.ª Desamparados González Nicolau: *Geografía urbana de Sabadell*. Trabajo monográfico de la profesora del Instituto Laboral, 1957.

querías ser obispo?" "Cierto", fue la pronta réplica del interpelado, "pero si me hubiera propuesto ser sólo canónigo no habría pasado de simple cura de aldea, como tú". Recordemos la participación del P. Laínez en Trento [55] y su alegoría que explicaba de modo tan claro el libre albedrío humano: para salvarse son necesarias buenas armas, pero también pelear con toda el alma. Como no admitimos el determinismo geográfico [56], una España maldita por su situación, su roquedo, sus clima o la índole de sus habitantes, resulta claramente que confiamos en poder alcanzar un digno papel dentro de las naciones industriales; sólo depende de que nos lo propongamos, poniendo todos las manos al trabajo y dejándonos para siempre de complejos de inferioridad con respecto a otras razas o de discusiones bizantinas que valen para que se desmorone un imperio milenario y los turcos tomen Constantinopla. Y Constantinopla es la tercera Roma, y los turcos pueden ser los desheredados de la fortuna condenados a la inanición por el descuido de quienes si no quieren manejar sus riquezas, son indignos de poseerlas.

---

55 Ramiro de Maeztu: *Defensa de la Hispanidad,* 3.ª ed. Valladolid, 1938; páginas 122 y sigs.

56 José María Sanz García: *Lo vivo y lo muerto de la Geografía.* "Bol. Pedagógico", núm. 34.

LA INDUSTRIA DE ENERGIA ELECTRICA EN ESPAÑA

Por JOSÉ LUIS REDONET MAURA

Desarrollo histórico en España de la industria eléctrica.

La industria eléctrica, no obstante su importancia fundamental en la vida moderna, apenas tiene de existencia poco más de los años del siglo.

La primera central eléctrica de España, más bien de tipo experimental, es la instalada el año 1875 en el número 10 de la Rambla de Canaletas, de Barcelona, por los señores Xifré y Dalmáu, compuesta de cuatro motores de gas pobre, de 50 HP, que movían otras tantas máquinas "Gramme". La electricidad obtenida se destinaba a alumbrar diversos establecimientos y talleres de la capital catalana, siendo una de las primeras que la utilizó "La Maquinista Terrestre y Marítima", a la que justamente corresponde el título de primer abonado industrial de España.

En 1881 se realizaron con éxito las pruebas de alumbrado eléctrico en la Puerta del Sol y en los jardines del Buen Retiro, de Madrid. El Ayuntamiento de la capital autorizó a montar, de acuerdo con la "Compañía del Gas", una central eléctrica para el alumbrado público, y así nació la "Compañía General Madrileña de Electricidad", que en octubre de 1890 alimenta ya 20.000 lámparas. Movían esta primera central madrileña cuatro máquinas verticales de vapor, accionando dínamos de 240 kW cada una, y empleando para la distribución una red subterránea trifilar en corriente continua de 2×110 voltios.

En los últimos años del siglo XIX, comienzan a construirse las primeras sociedades eléctricas de España, pudiendo citar entre ellas la "Compañía Sevillana de Electricidad", la "Compañía Barcelonesa de Electricidad", la "Compañía Aragonesa de Electricidad", la "Hidráulica de Santillana", la "Sociedad de Aguas de Arteta" y muchas otras, hoy desaparecidas en su gran mayoría. En 1890, se inaugura en Bilbao la iluminación pública de varias calles céntricas, fundándose la "Compañía Electra". En 1893 se constituye en Guipúzcoa la "Eléctrica de San Sebastián", y así van surgiendo por toda el área nacional pequeñas sociedades para difundir la recién nacida electricidad, cuya aplicación al alumbrado viene grandemente facili-

tada por el invento de Edison de la lámpara incandescente de filamento de carbón, que sustituye con gran ventaja al arco voltaico. Para accionar las dínamos predominan los motores térmicos, empleándose la energía hidráulica únicamente cuando existen centros de consumo en las proximidades de los saltos de agua, ya que en estas primeras instalaciones de corriente continua, no era posible elevar la tensión y, por tanto, tampoco podía transportarse la electricidad a distancias un poco largas.

En 1901 se publica la primera Estadística oficial de la industria eléctrica en España por el entonces *Ministro de Agricultura, Industria, Comercio y Obras Públicas,* consignando como centrales existentes en aquel momento la cifra de 861, de las que el 61 % eran térmicas y la potencia total instalada alcanzaba sólo a 127.940 HP, cifra entonces importante, pero que hoy supera uno solo de los grupos de una central moderna.

En la Exposición Internacional de Francfort (1891), fue presentado por primera vez un transformador trifásico, logrando montar una línea de transporte entre Francfort y Lauffer.

Con la aplicación industrial de la corriente alterna, se hace posible el transporte a mayores distancias y con ello la utilización de aprovechamientos hidroeléctricos alejados de los centros de consumo.

Puede, pues, considerarse que el comienzo del siglo xx señala el principio de la era propiamente industrial de esta actividad.

A partir de 1900 se distinguen dos etapas en el desarrollo de la industria eléctrica, separadas por el paréntesis de nuestra guerra de Liberación: la primera, de 1900 a 1936, y la segunda, de 1940 a la actualidad.

Las características principales de la primera etapa, de 1900 a 1936, son las siguientes:

1.ª *Un gran interés de la iniciativa privada y de los técnicos españoles en esta nueva industria.*—Los ingenieros españoles comprendieron muy pronto la importancia de esta nueva fuente de energía para el desarrollo de nuestro país, y por ello es precisamente en España, dentro del ámbito europeo, donde se inician ensayos de gran trascendencia, lográndose las primeras transmisiones de energía de origen hidráulico a los centros de consumo a distancias que si ahora parecen insignificantes, en aquella época representaban verdaderos esfuerzos de la técnica y de la economía. Uno de los primeros ensayos realizados con gran éxito tuvo lugar en Zaragoza en 1901, al transportar a aquella capital los 400 HP. del Molino de San Carlos, situado al pie del Canal Imperial de Aragón, distante unos 3 km. Este transporte fue el segundo que se hizo en el mundo en estas condiciones, haciéndose el primero poco antes en Alemania, según ya hemos indicado, entre Lauffen y Francfort. Pocos años después, la Hidroeléctrica Española, S. A. es la primera de Europa que utiliza la tensión de 60.000 voltios para transportar la energía de su central de Molinar, en el río Júcar, a Madrid, con 250 km. de distancia.

Es interesante señalar que una gran parte de estas primeras instalaciones hidroeléctricas estaban proyectadas por ingenieros españoles y

financiadas con capital español. Los nombres de don Juan Urrutia, don Lucas de Urquijo, don José Luis Oriol, don Carlos Mendoza, don E. González Echarte, don Alfredo Moreno, don José Orbegozo y otros ilustres compatriotas, al crear, dirigir y financiar entre 1900 y 1910 la Hidroeléctrica Ibérica, la Hidroeléctrica Española, la Electra de Viesgo, la Compañía Anónima Mengemor, la Sociedad Electro-Hidráulica Alavesa y muchas otras Sociedades, son la mejor prueba de la clarísima visión que tuvieron estos pioneros sobre la importancia que llegaría a alcanzar la industria eléctrica en el desarrollo de nuestra economía, luchando denodadamente por vencer brillantemente toda clase de dificultades que se oponían al desarrollo de una actividad que para muchos, en los primeros años del siglo, era poco más que un entretenimiento de laboratorio.

2.ª *Un consumo reducido del mercado,* con pequeños incrementos anuales. La primera estadística seria que se hace en España de la producción de electricidad corresponde a la Cámara Oficial de Productores y Distribuidores, en 1929, en cuyo año, de los datos recogidos por la mencionada Cámara, la producción se cifra en 2.433 millones de kWh. En el año 1935, de acuerdo con los datos de la estadística de la misma Cámara, la producción alcanza 3.272 millones de kWh, lo que supone un incremento medio anual en el período 1929-1935, del orden del 4,3 por 100. Pero en la realidad este incremento de la demanda fue aún menor, pues parte del mismo se debe, más que a una mayor producción de las centrales españolas, a una mejor y más completa información de las estadísticas de la Cámara.

3.ª *Una gran libertad de la iniciativa eléctrica privada,* regulada únicamente por unas Tarifas de concesión libremente pedidas por las Empresas, que casi nunca llegaban luego a aplicar íntegramente, pues facturaban su energía mediante unas Tarifas de aplicación bastante inferiores a aquéllas.

4.ª *Un amplio margen disponible entre las posibilidades productoras de energía y la escasa demanda del mercado,* planteándose por ello verdaderas dificultades para colocar rápidamente la producción de las nuevas centrales importantes que entraban en servicio.

5.ª *Se inicia al final de este período un proceso de concentración* de las sociedades eléctricas, de modo semejante al registrado en los restantes países, pero sin que este proceso llegue a cuajar en la completa unidad de explotación, que sólo se logra en el período siguiente. La explotación racional de un conjunto de centrales o sistemas eléctricos impone necesariamente este proceso de concentración en sus tres etapas: producción, transporte y distribución.

En la *producción hidroeléctrica,* porque ello permite aprovechar los ríos del modo íntegro y racional posible, en centrales de mejor regulación y rendimiento y con mayor potencia unitaria, absorbiendo los pequeños mo-

linos y centralitas de los primeros tiempos que, intercalados arbitrariamente en los tramos a utilizar, han de expropiarse con sus pequeños mercados locales.

En la *Producción térmica,* porque permite construir centrales de mayor potencia, más alta presión y, por tanto, de mejor rendimiento y más económicas.

En el *transporte,* porque una adecuada unificación permite, con mayor visión de conjunto, establecer las líneas de más elevada tensión, con trazados más lógicos y convenientes para el interés nacional y mejores características mecánicas, aumentando así su coeficiente de seguridad.

En la *distribución,* porque fijadas las tarifas por el propio Gobierno, no puede existir el temor a unos precios abusivos de monopolio y, por el contrario, la concentración de las instalaciones en una sola mano, permite planear las redes aéreas y subterráneas que la sirven, del modo más racional y lógico, evitando onerosas duplicidades, con el consiguiente ahorro de primeras materias de que tan escasa está nuestra economía industrial y, al mismo tiempo, se puede vigilar mejor el fraude de energía que florece siempre al amparo de competencias en la distribución.

La industria eléctrica en los últimos veinte años (1940-1960).

Al terminar la Guerra de Liberación española (1936-1939), se inicia una intensa recuperación industrial en todos los aspectos, y esta segunda etapa, que comprende el período 1940-1960, presenta para la industria eléctrica las siguientes características:

1.ª *Gran incremento de la demanda.*—La media anual de este incremento es superior al 8 %, no obstante haber descendido al 4,3 % en 1959 con respecto a 1958, como consecuencia del proceso de estabilización económica, llegando incluso a registrarse en algunas semanas de septiembre de 1959 consumos inferiores a los de igual período del año anterior.

Es de advertir que siempre que nos referimos a demanda del consumo hablamos de la producción precisa para atenderla en barras de central.

2.ª *Nuevo sistema de tarificación unificada.*—Agotado, por una coyuntura de elevación general de precios, el margen de las tarifas oficiales que en la etapa anterior disfrutaban individualmente cada una de las empresas eléctricas, a partir de 1940, en lugar de irse revisando por parte del Ministerio de Industria estas Tarifas Empresa por Empresa, según iban resultando insuficientes, se bloquearon prácticamente todas durante trece años, cuyos últimos ocho se emplearon en realizar un estudio tan laborioso como detallado para implantar en España un nuevo sistema de Tarifas-tope unificadas, con precios iguales en todo el ámbito nacional que entró en vigor el 1 de enero de 1953.

En este largo período de bloqueo tarifario, únicamente se autoriza ex-

cepcionalmente, con objeto de permitir el funcionamiento de las centrales térmicas, una compensación transitoria para esta clase de producción absolutamente indispensable por los notables incrementos que experimenta el precio del combustible. Este bloqueo de las Tarifas eléctricas en un momento de gran reactivación industrial en nuestro país y en que los precios de los restantes productos suben aceleradamente, pasando el índice general de precios al por mayor (base 100 en 1913) de 288 (1940) a 1.321 (1953), ocasiona graves dificultades económicas a la mayor parte de las empresas eléctricas que, no obstante, logran superar, conscientes de la importancia del servicio público que tienen encomendado, y ponen en marcha el más amplio plan constructivo que registra nuestra historia industrial, confiadas en que con las nuevas Tarifas quedarían resueltos sus problemas económicos y financieros.

Las Tarifas-tope unificadas son, en cierto modo, revolucionarias, por haberse aplicado por primera vez quizá en el mundo para una nación de la extensión y diversidad geográfica de España, precios del kWh iguales para cada una de las distintas aplicaciones de la electricidad, no obstante ser muchos cientos de Empresas distintas las que han de aplicarlas, y muy diferentes las características hidráulicas y térmicas de las distintas zonas.

Para poder llegar a esta unificación para el abonado, fue condición indispensable establecer para los productores una compensación del exceso de coste de la producción térmica y del exceso de cargas financieras de las nuevas construcciones, a través de un nuevo organismo que se crea: la Oficina Liquidadora de Energía, conocida con el nombre de OFILE, cuyos fondos se alimentan de un porcentaje que se fija periódica y oficialmente sobre la facturación a los abonados en sus distintas aplicaciones y que supone cifras del orden de varios miles de millones de pesetas al año. La OFILE inmediatamente comenzó a registrar un déficit muy apreciable en sus obligaciones y únicamente gracias a los excepcionales años hidráulicos de 1959 y 1960 este déficit ha ido enjugándose y reduciéndose notablemente.

El nuevo sistema tarifario tiene ventajas e inconvenientes, siendo el principal de éstos que una industria tan importante como la eléctrica dependa, en parte muy considerable, no de los ingresos que la proporcionan directamente sus abonados, sino de la situación más o menos boyante de una caja que se rige y alimenta por órdenes de la Administración pública; pero, en cambio, hemos de reconocer que este sistema ha hecho posible el plan necesario de nuevas construcciones, aparte de la ventaja teórica de tener prevista la corrección automática de las tarifas, mediante una fórmula paramétrica en función de los índices de precios que influyen fundamentalmente en el coste de la electricidad. Insistimos en que esta ventaja es teórica y no acaba de tener su plena efectividad, pues en la práctica, como esta modificación ha de ser aprobada previamente por el Gobierno, se aplica siempre por consideraciones de orden político que prevalecen sobre las de orden técnico-económico, con excesivo retraso y muchas veces en cantidades inferiores a las teóricas.

3.ª *Dificultades constructivas.*—Aparte de las dificultades económicas internas creadas por el bloqueo de Tarifas, las empresas eléctricas, como las restantes actividades industriales de España, encuentran especialmente en el primer período de esta etapa, 1945-1950, grandes dificultades materiales y técnicas en sus actividades constructivas, como consecuencia principalmente del bloqueo exterior a que injustamente se somete a nuestro país. Estas dificultades no solamente se refieren a la obtención de divisas para importar aquella maquinaria imprescindible, sino que se traduce también en toda suerte de escasez de elementos tan indispensables como el hierro, cemento, cobre, carburantes, medios de transporte, etc. La declaración por el Gobierno de "obras de absoluta necesidad nacional" ayuda a vencer estas dificultades.

4.ª *Creación de Empresas eléctricas paraestatales.*—Otro hecho que se produce en esta etapa consiste en la creación de Empresas eléctricas filiales del Instituto Nacional de Industria, entre las que se encuentran: La "Empresa Nacional de Electricidad", la "Empresa Nacional Calvo Sotelo", que aunque con la finalidad principal de obtener carburantes, lubricantes y abonos partiendo de la destilación de nuestros lignitos y pizarras, dispone de centrales térmicas concebidas inicialmente para su propio consumo en Puentes de García Rodríguez, Puertollano y Escatrón, que funcionan hoy acopladas a la red nacional; la "Empresa Nacional Hidroeléctrica Ribagorzana", encargada de realizar el aprovechamiento integral en el Pirineo Catalán del río Noguera-Ribagorzana y, en la actualidad, de un tramo del río Ebro en la zona de Mequinenza-Fayón; la "Empresa Auxiliar de la Industria" (AUXINI), que tiene, entre otros negocios diversos, instaladas centrales térmicas en la zona andaluza y, aparte de estas sociedades creadas por el INI, éste se ha interesado, con carácter mayoritario, en Empresas inicialmente privadas, tales como "Hidroeléctrica de Galicia" e "Hidroeléctrica Moncabril" que, por dificultades en su desenvolvimiento, recabaron la ayuda del INI.

La actividad de las Empresas paraestatales en el aspecto eléctrico hemos de reconocer que ha ayudado eficazmente en su primer período, 1945-1955, a paliar las restricciones en España, pero hoy día, en que en nuestro país están en servicio centrales suficientes para atender la demanda de los abonados, con excedentes notables de energía hidroeléctrica en años favorables y en que las Empresas privadas tienen amplios planes de nuevas construcciones en etapa de realización, creemos indispensable que se establezca una estrecha cooperación entre las Empresas eléctricas del Instituto Nacional de Industria y las de iniciativa privada para llevar con el ritmo preciso la programación eléctrica.

5.ª *Amplio plan constructivo de embalses reguladores.*—Como característica también destacada de este período 1940-1960, hemos de señalar el amplio plan constructivo de nuevos embalses puestos en marcha por el Ministerio de Obras Públicas a través de las Confederaciones Hidrográficas.

Estos nuevos embalses tienen la doble finalidad de poner en riego extensas superficies de terreno, mejorando así nuestra economía agrícola y, al mismo tiempo, regular la cabecera de nuestros ríos aumentando la producción eléctrica regulada y evitando en lo posible inundaciones devastadoras.

6.ª *Aparición de las restricciones eléctricas y creación de "Unidad Eléctrica, S. A. (UNESA)*.—Dentro de esta etapa, en el año 1944 aparecen por primera vez las restricciones eléctricas, debido a que, simultáneamente, se producen las tres circunstancias siguientes:

a) Aumento intenso y progresivo de la demanda.

b) Dificultades para la puesta en servicio de las nuevas construcciones, debido principalmente al bloqueo económico a que antes nos hemos referido.

c) Sequías excepcionales en algunos de los años del período 1944-1954.

Las principales Empresas eléctricas, para tratar de evitar o cuando menos de paliar estas restricciones, que ya se prevén antes de 1944, ofrecen al Gobierno la explotación conjunta de todo el sistema eléctrico nacional, mediante la creación de una organización "Unidad Eléctrica, S. A." (UNESA), encargada, como principal cometido, de esta explotación, utilizando del mejor modo posible, y como si se tratase de una sola Empresa, todas las disponibilidades térmicas e hidráulicas de España. Dentro de UNESA, cada Empresa conserva su propia personalidad, y de este modo en España la iniciativa privada en la industria eléctrica, aceptando voluntariamente los sacrificios económicos que pueda imponer la explotación conjunta, ofreció al Gobierno lo que en otros países se había conseguido únicamente llegando a la estatificación o nacionalización de las Empresas eléctricas respectivas.

Para conseguir esta unidad de explotación, UNESA organiza su "*Dispatching*" *de energía o* "*Repartidor de Cargas Central*". Se entiende por "Dispatching" o "Repartidor de Cargas", en el argot eléctrico, la oficina centralizada desde donde se dirige la explotación conjunta, bien de las centrales de una sociedad, o bien del conjunto del sistema eléctrico nacional. En el primer caso, se trata de un "Repartidor de Cargas" local o regional, y en el segundo, del "Repartidor de Cargas" central o nacional. El "Repartidor de Cargas" es, por tanto, una especie de director de orquesta o estado mayor de la explotación eléctrica de los sistemas o centrales en él encuadrados. Para el funcionamiento de un "Repartidor de Cargas" es indispensable que éste tenga un conocimiento exacto e inmediato de la situación en cada momento, a través de un enlace rápido y constante con las empresas o centrales sobre las que actúa, y ello se consigue, cuando es posible, con sistemas de telemedida y en el "Repartidor de Cargas Central" de UNESA, fundamentalmente, mediante un servicio telefónico preferente de la Compañía Telefónica Nacional, ayudándose de los mensajes transmitidos por los sistemas de alta frecuencia propiedad de las empresas que cuentan con este servicio para su uso.

El RECA Central de Madrid queda enlazado directamente por teléfono con los cinco RECA primarios de Sevilla. Barcelona, Bilbao, Puente San Mi--

guel y Compostilla, y cada uno de estos RECA regionales está en comunicación con los RECA secundarios que de él dependen, recibiendo los datos e informaciones que han de transmitir al RECA Central y cursando los que este último les comunique para las Empresas correspondientes.

Las misiones que realiza el RECA central en cumplimiento de su función, en estrecha conexión con la Dirección General de Industria, son las siguientes:

1.ª Preparar, de acuerdo con las Empresas eléctricas, los programas diarios de intercambio y trasvase de energía entre las distintas Empresas y las diferentes zonas, para aprovechar del mejor modo posible las disponibilidades nacionales de energía.

2.ª Vigilar, en servicio constante y permanente de las veinticuatro horas de la jornada, el cumplimiento horario de los programas, modificándolos cuantas veces las circunstancias lo requieran.

3.ª Clasificar y liquidar mensualmente la energía intercambiada forzosamente por órdenes de la superioridad.

En la primera función, de preparación de los programas, tanto por el RECA central como por los primarios y secundarios de las Empresas, se tienen en cuenta, de acuerdo siempre con la Dirección General de Industria y dentro de lo que las circunstancias permiten en cada momento, los siguientes extremos:

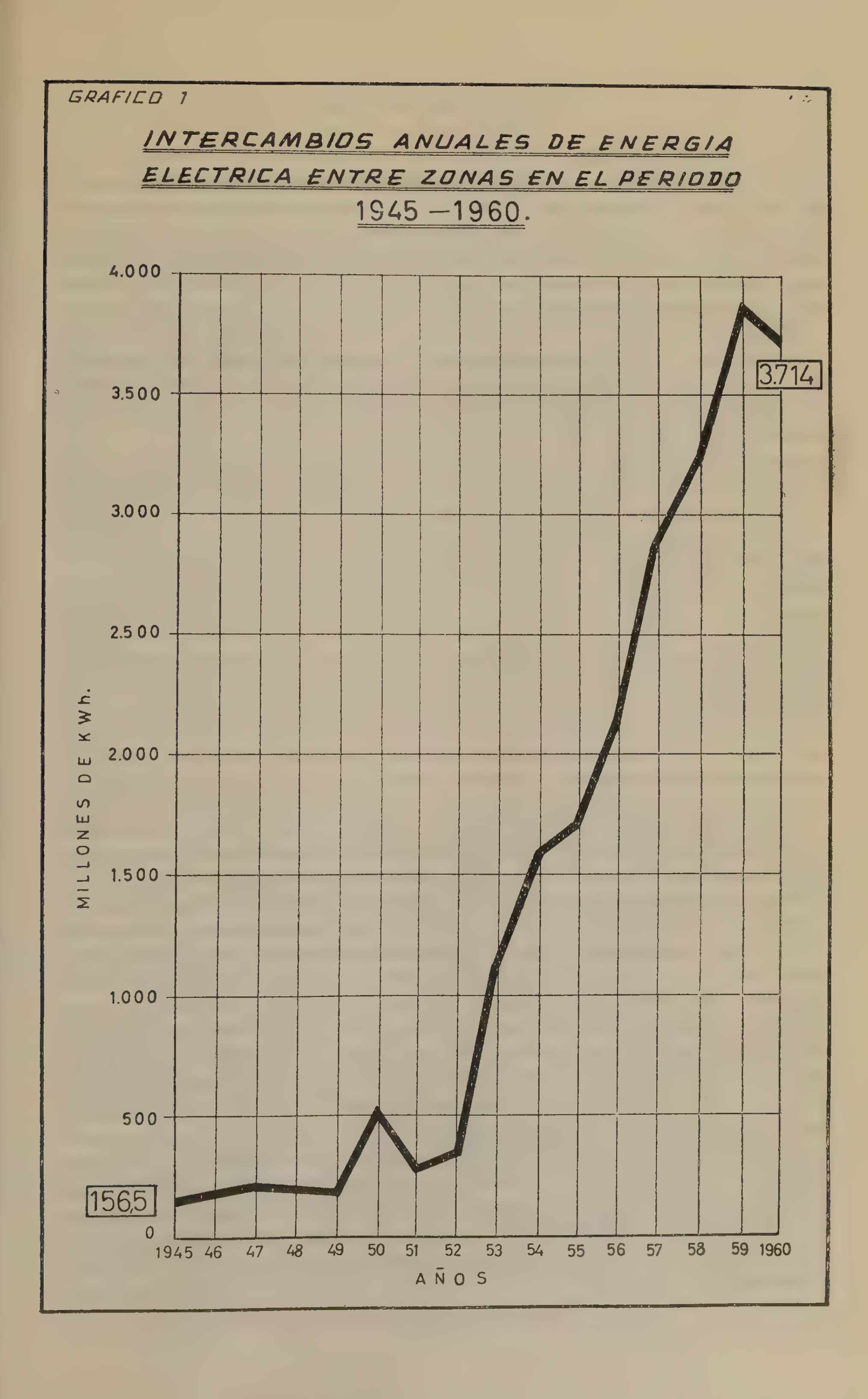
a) Aprovechar, en primer lugar, la energía hidráulica fluyente o aquella correspondiente a los embalses en riesgo inminente de verter.

b) Utilizar las producciones térmicas posibles, para tratar de mantener en los niveles convenientes la situación de nuestras reservas hidráulicas, aprovechando con preferencia las producciones térmicas más económicas, que son, por lo general, las situadas a bocamina, quemando carbones inferiores o "schlams".

c) Administrar la reserva de nuestros embalses, de modo que ésta se utilice como mejor conviene a la economía nacional, pues ni los embalses deben de agotarse totalmente antes de la época en que estadísticamente deben comenzar a subir, ni tampoco debe dejar de utilizarse por excesiva prudencia una parte considerable de su capacidad, que resultaría así inútil y perdida para la economía del país.

Los programas de intercambio de energía se establecen por el RECA central, como normal general, semanalmente, indicando a cada Empresa la energía que debe intercambiar en horas de valle y en horas de punta, dentro de cada uno de los días de la semana, así como determinando el régimen más conveniente para el funcionamiento de las centrales térmicas del Instituto Nacional de Industria.

En el gráfico número 1 figuran los intercambios anuales de energía entre las seis Zonas eléctricas españolas, la mayor parte de los cuales se deben a las órdenes del RECA de UNESA y el resto a relaciones contractuales


GRAFICO 1
INTERCAMBIOS ANUALES DE ENERGIA ELECTRICA ENTRE ZONAS EN EL PERIODO 1945 –1960.
4.000
3.500
3.000
2.500
2.000
1.500
1.000
500
0
MILLONES DE KWh.
3.714
156,5
1945 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 1960
AÑOS

libremente establecidas entre Empresas de distintas Zonas. Se observa que a partir del año 1952, en que las líneas de interconexión del sistema nacional adquieren suficiente importancia y el funcionamiento de RECA su plena eficacia, los intercambios de energía entre Zonas aumenta rapidísimamente, salvo la pequeña inflexión de 1960 por su abundante hidraulicidad, contribuyendo así al mejor aprovechamiento de los recursos hidroeléctricos y termoeléctricos nacionales.

El sistema eléctrico español está dividido en seis zonas geográficas, que al constituirse UNESA automáticamente quedaron definidas por las zonas de actuación de las principales empresas. Las demandas medias de cada una de estas zonas en la actualidad, en día laborable, son las siguientes, aproximadamente:

	Millones de kWh/día
Zona Catalana	13,5
Zona Centro - Levante	13,0
Zona Centro - Norte	14,5
Zona Noroeste	12,0
Zona Aragonesa	2,5
Zona Andaluza	7,5
TOTAL	63,0

Aparte de estos consumos referidos a producción en barras de central, en los meses de invierno se envía, en la actualidad, energía a Francia por un valor aproximado en día laborable de cinco millones de kWh.

El gran esfuerzo realizado por la industria eléctrica ha cambiado totalmente el símbolo deficitario que acusaba nuestra producción de los primeros años de la primera parte del período considerado y, en la actualidad, disponemos de potencias instaladas no sólo suficientes, sino ampliamente holgadas para atender la demanda del consumo, lo que determina que en años hidráulicamente favorables, como han sido 1959 y 1960, no obstante estar prácticamente paradas las centrales térmicas en muchos períodos de estos años, ha habido grandes excedentes hidroeléctricos turbinables que no han tenido colocación en el mercado nacional ni en nuestros intercambios internacionales. Los planes en curso de realización y proyecto, como veremos a continuación, son también ampliamente holgados para las necesidades que, lógicamente, pueden preverse en un próximo futuro, y el problema hoy día consiste en buscar mercados que puedan absorber nuestros excedentes, habiéndose pensado para ello, como más adelante indicaremos, en conjugar nuestros excedentes invernales con los países de la Europa occidental.

Potencial y producción hidroeléctrico y termoeléctrico en España.

Dentro del inventario económico de una nación constituye, sin duda, uno de los capítulos más importantes de su inventario económico el potencial hidroeléctrico, es decir, la energía de este tipo económicamente utilizable en beneficio de la actividad nacional.

En el año 1908, por el ilustre técnico don Enrique Pereira Carballo, se realiza el primer intento que conocemos de evaluación aproximada del potencial hidroeléctrico de España, que cifra en cinco millones de HP. En años sucesivos, otros ingenieros, entre los que cabe citar a don Eduardo Gallego Ramos, don Pedro María González Quijano, don Luis Santasusana, don Antonio Martínez Cattaneo, don Enrique Uriarte y el autor de este artículo, realizan nuevos estudios con datos más completos, elevando notablemente la cifra anterior. Estas tres últimas estimaciones se efectúan en trabajos presentados al II Congreso Nacional de Ingeniería, celebrado en el año 1950, llegando la más alta de ellas a nueve millones de kW (trabajo presentado por J. L. Redonet).

En los últimos diez años, el gran incremento de la demanda de energía eléctrica en nuestro país determina que se realicen por parte de las empresas eléctricas, nuevos estudios, más profundos y prácticamente exhaustivos en muchos casos, de los aprovechamientos hidráulicos posibles en todos los ríos nacionales. Por otra parte, le técnica cada vez más avanzada va permitiendo soluciones más ventajosas para el emplazamiento de nuevas centrales, con mejor rendimiento de éstas, y esto determina que el potencial práctico aceptado en 1950 para el sistema hidroeléctrico español resulta muy superado en el trabajo "Estimación del potencial hidroeléctrico de España", publicado por UNESA en julio de 1957, como consecuencia de los estudios realizados por los especialistas de las distintas Sociedades, puestas de acuerdo, con la definición y conceptos generales establecidos por la Comisión Económica para Europa en esta clase de estudios. Como resultado de este trabajo se llega a las siguientes cifras aproximadas para el potencial hidroeléctrico de España en 1957:

Potencial bruto teórico	143.000 millones de kW/h.
Potencial neto en potencia	16,5 millones de kW.
Potencial neto en energía (año medio)	48.000 millones de kW/h.
Potencial neto en energía (año seco)	40.600 millones de kW/h.

En la sesión de la Conferencia Mundial de la Energía, celebrada en Madrid en junio de 1960, don Enrique Uriarte y don Antonio Martínez Cattaneo, presentan una ponencia con el título "Posibilidades hidroeléctricas de España", fijando el potencial integral bruto en 135.380 millones de kWh., y como potencial efectivo de las centrales en explotación, construcción y proyecto, 15,8 millones de kW., y como disponibilidades en energía, 46.000 millones de kWh.

A la vista de estos estudios, puede admitirse, por tanto, como cifras

muy aproximadas para el potencial hidroeléctrico económicamente utilizable de España las siguientes:

En potencia	16 millones de kW.
En energía (año medio)	46.000 millones de kWh.

A finales del año 1960, la potencia hidroeléctrica instalada en España es de 4.551.000 kW., y la producción en el mismo año, excepcionalmente favorable, ha sido de 15.700 millones de kWh., resultando, por tanto, que en cuanto a potencia se ha utilizado ya en nuestro país un 28,5 % de la total económicamente utilizable.

En cuanto al potencial termoeléctrico, lógicamente no tiene límite establecido, pues depende del ritmo a que se consuman nuestras reservas de combustibles y de las importaciones que se realicen de carbón, fuel-oil, gas, etcétera. Si nos limitamos exclusivamente a los combustibles nacionales de que se dispone en la actualidad y se considera únicamente como potencial termoeléctrico el que pueda instalarse en centrales térmicas que utilicen combustibles nacionales de baja calidad, inapropiados para otra clase de consumos, tales como menudos de antracita, residuos de lavadero, lignitos, etcétera, el potencial termoeléctrico de España, con un ritmo normal de extracción, se fija por los ingenieros de Caminos señores Uriarte y Martínez Cattaneo en 1949, y por el autor de estas líneas en mayo del mismo año en las II Jornadas de Ingeniería Industrial, en las siguientes cifras:

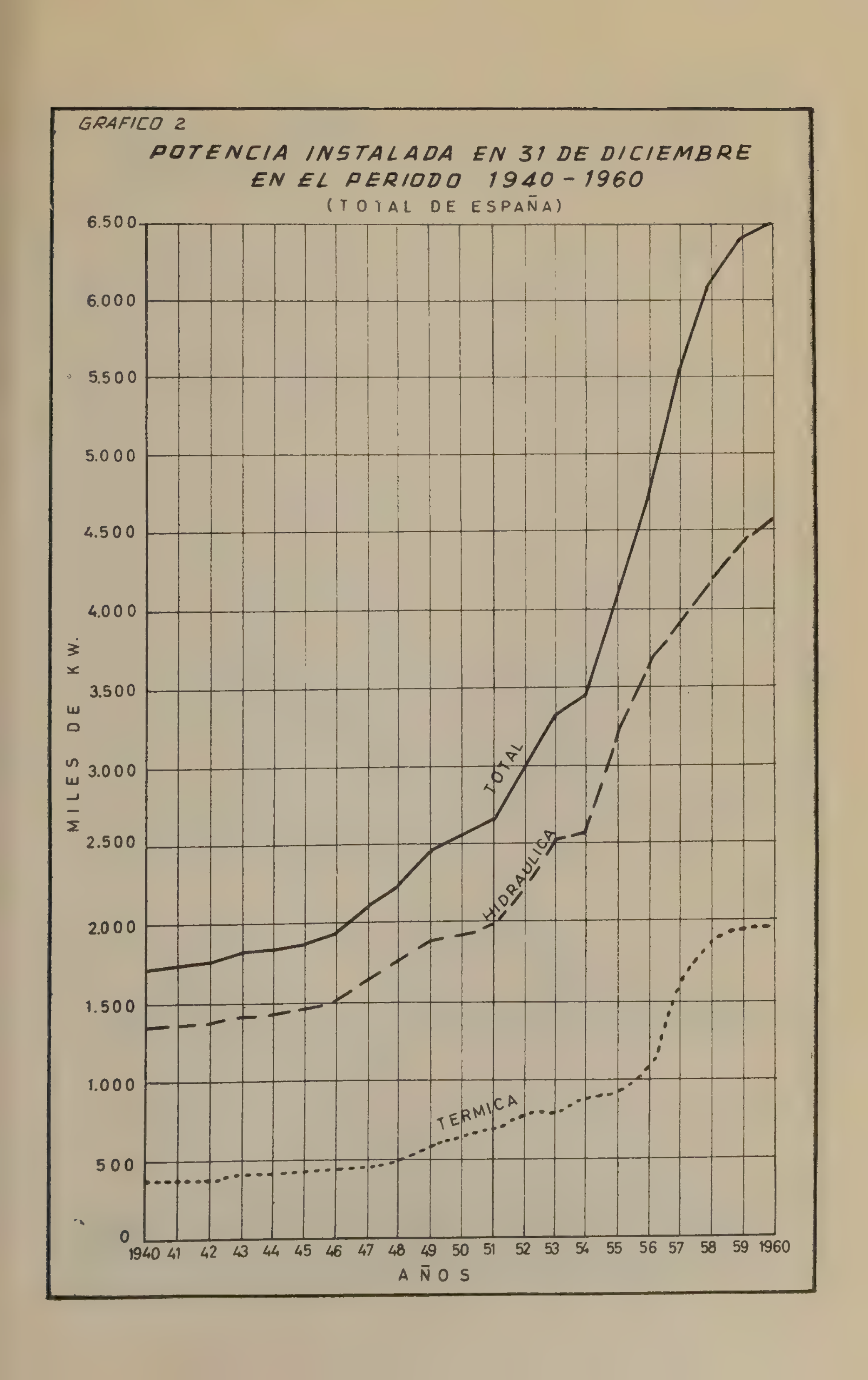
	Millones de kWh anuales
Señor Uriarte	2.977
Señor Martínez Cattaneo	3.000
Señor Redonet	2.900

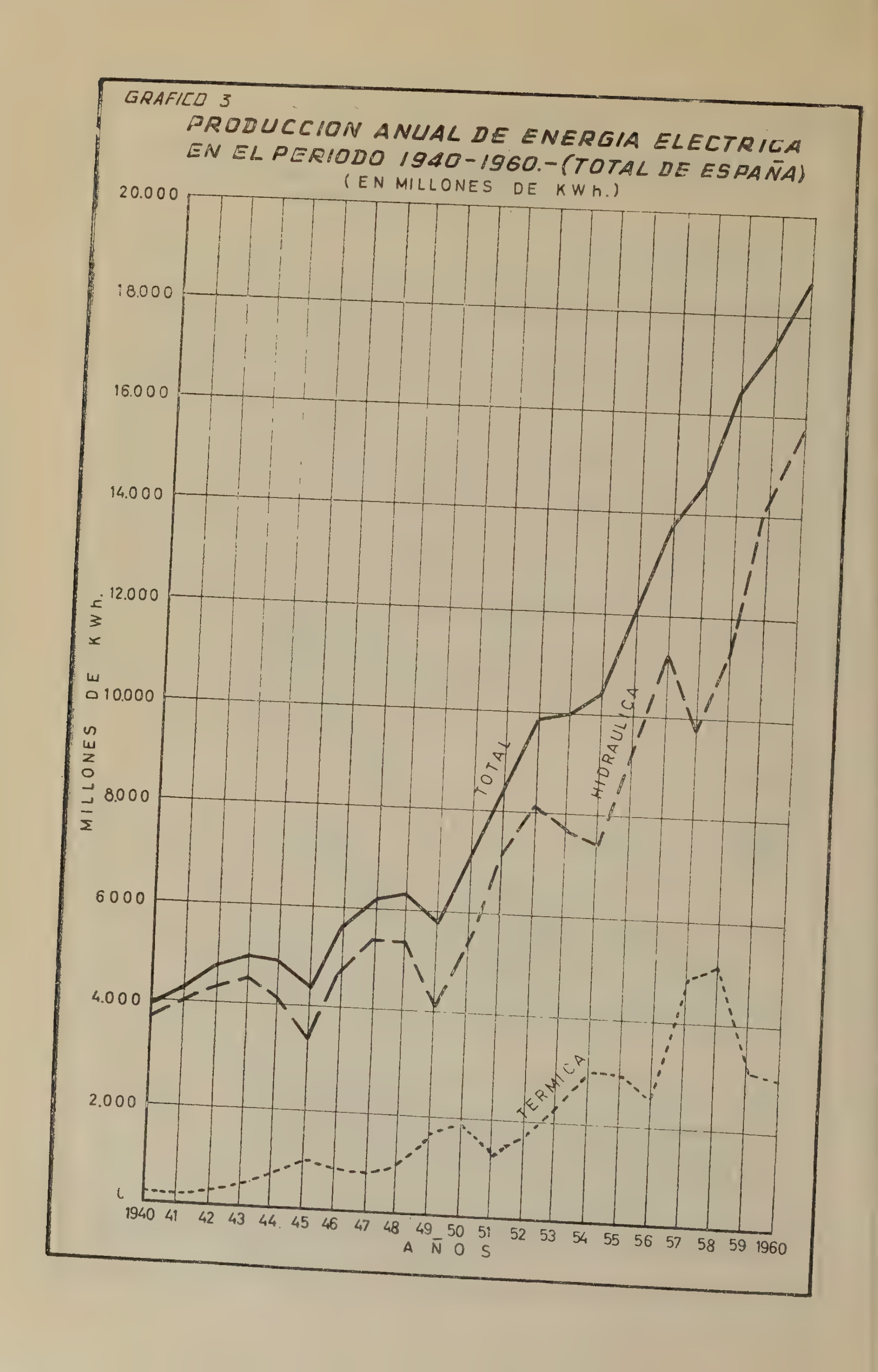
Es curioso observar esta casi absoluta coincidencia entre estudios realizados independientemente por técnicos diferentes y partiendo de consideraciones distintas. El inventario de posibilidades termoeléctricas de España con combustibles nacionales podrá completarse en cuanto a la energía producible en las centrales termonucleares cuando se conozcan exactamente las reservas de uranio nacional.

Si se llega a convertir en realidad el proyecto de conducir el gas del Sáhara francés a través del Mediterráneo y de la costa levantina española hasta la Europa central, el paso de este gas por España permitirá establecer nuevas centrales térmicas utilizando como combustible este gas natural.

La potencia termoeléctrica instalada a últimos de 1960 es de 1.950.000 kilovatios, con una producción en dicho año de 2.900 millones de kW.

En los gráficos adjuntos números 2 y 3 puede apreciarse la evolución en los últimos veinte años de la potencia instalada y la producción hidráulica y térmica en España.


GRAFICO 2
POTENCIA INSTALADA EN 31 DE DICIEMBRE
EN EL PERIODO 1940 - 1960
(TOTAL DE ESPAÑA)
MILES DE KW.
6.500
6.000
5.500
5.000
4.500
4.000
3.500
3.000
2.500
2.000
1.500
1.000
500
0
TOTAL
HIDRAULICA
TERMICA
1940 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 1960
AÑOS


GRAFICO 3
PRODUCCION ANUAL DE ENERGIA ELECTRICA EN EL PERIODO 1940-1960.-(TOTAL DE ESPAÑA)
(EN MILLONES DE KWh.)
MILLONES DE KWh.
20.000
18.000
16.000
14.000
12.000
10.000
8.000
6000
4.000
2.000
TOTAL
HIDRAULICA
TERMICA
1940 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 1960
AÑOS

La producción térmica hasta hace pocos años tenía en España exclusivamente las siguientes finalidades:

a) Servir de apoyo a la producción hidráulica no regulada en el estiaje, aunque esto ha de tratar de conseguirse con preferencia consiguiendo esta regulación mediante embalses en la cabecera de los ríos.

b) Servir como reserva o socorro tanto en potencia como en energía para casos de años secos o averías.

c) Servir para atender los aumentos de demanda del mercado en tanto que se determinan las centrales hidráulicas en construcción, garantizando de esta forma, mediante una producción térmica ocasional, la entrada en explotación con un mercado propio de los nuevos aprovechamientos hidroeléctricos.

En la actualidad, al irse agotando los recursos hidroeléctricos y haberse comenzado a utilizar minas de carbones pobres que tienen como únicos preponderantes clientes centrales termoeléctricas situadas en sus proximidades, en muchos casos no es posible parar por mucho tiempo la producción de estas centrales sin provocar conflictos laborales por falta de mercado de las minas; la producción térmica en España, aparte de la que utiliza gas de hornos altos que siempre ha de tener preferencia, empieza a intervenir, no ya como complemento, sino como elemento fundamental en nuestro sistema eléctrico, sin perjuicio de que en los años excepcionalmente húmedos se trate de disminuir en lo posible esta producción térmica. En Francia, al ir disminuyendo el potencial hidroeléctrico disponible, se ha ido modificando la política de equipar con preferencia este potencial por la de incrementar el potencial térmico, con objeto de que el agotamiento de las posibilidades hidráulicas no se produzca antes que sea una realidad la explotación económica de las centrales nucleares, centrales mareomotrices o cualquier otro procedimiento que venga a atender el incremento de las necesidades eléctricas del país.

Planes constructivos para los próximos cinco años.

En cuanto al potencial que normalmente entrará en servicio en los cinco próximos años (1961-1965), de acuerdo con los datos de que disponemos, es aproximadamente el siguiente:

Potencial hidráulico	4.000.000 de kW.
Potencial térmico	1.200.000 kW.

Es decir, que en los próximos cinco años está previsto que entre en servicio un potencial total de 5.200.000 kW., lo que representa el 80 % del total instalado (térmico e hidráulico) a fines de 1960. Esta cifra, mejor que ninguna otra, revela el enorme esfuerzo que sigue realizando la industria eléctrica española para tratar de atender la demanda del mercado.

Líneas de interconexión y conjugación de energía entre las distintas zonas nacionales y con países vecinos.

Para poder conseguir el "Repartidor de Cargas Central", de UNESA, su función principal de conjugar las distintas clases de energía, resulta indispensable disponer de las líneas de interconexión para ello necesarias, finalidad prevista también en sus Estatutos, al señalar entre ellas la construcción, en caso preciso, de las interconexiones necesarias que permitan atender con toda amplitud las necesidades nacionales.

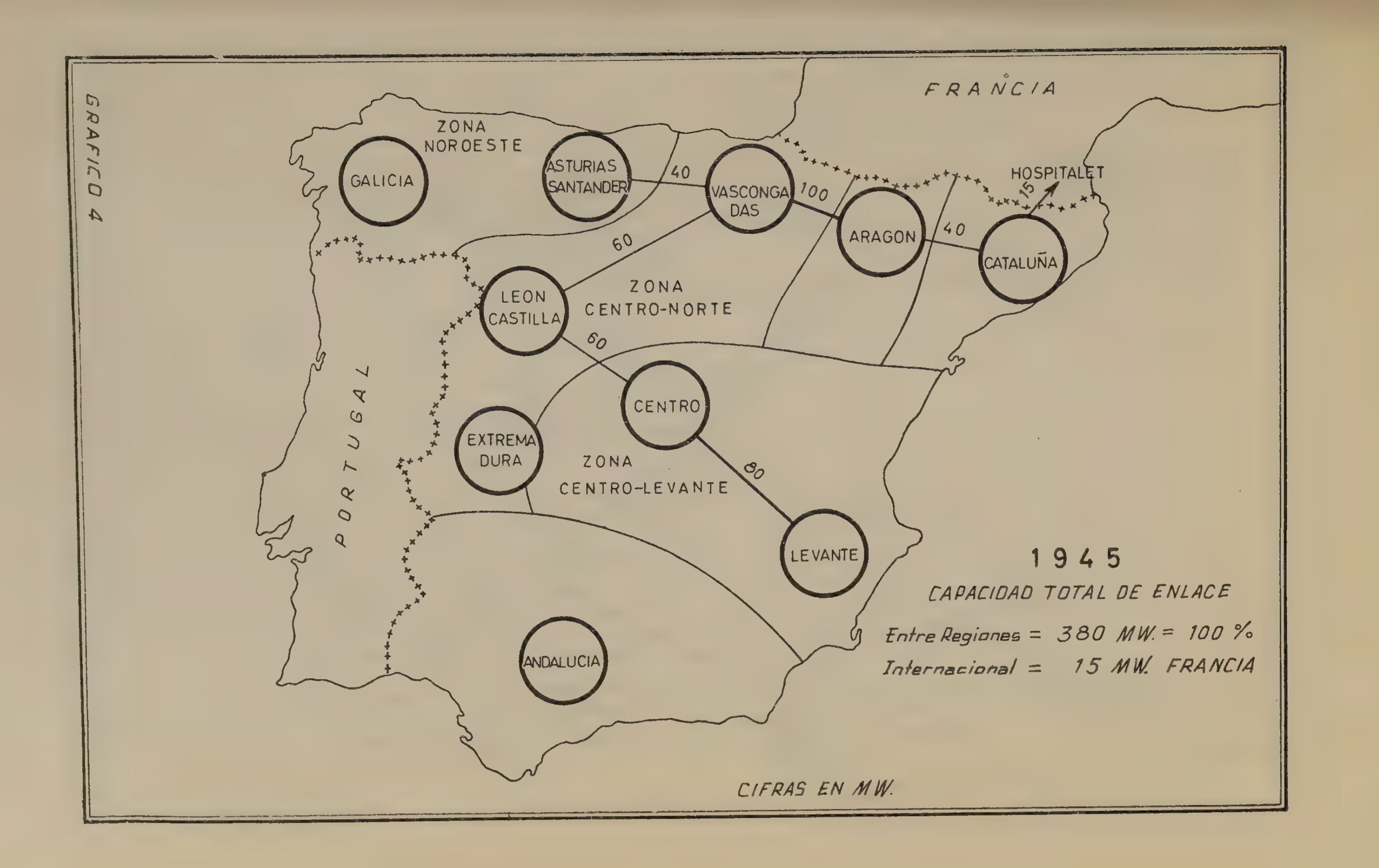
A partir de 1944, en que se constituye UNESA, todas las Sociedades eléctricas no solamente dedican sus esfuerzos a la construcción de nuevas centrales de producción, sino que muy especialmente los centran en proyectar y construir las líneas de transporte y de interconexión precisas que permitan hacer realidad la explotación eléctrica nacional unificada.

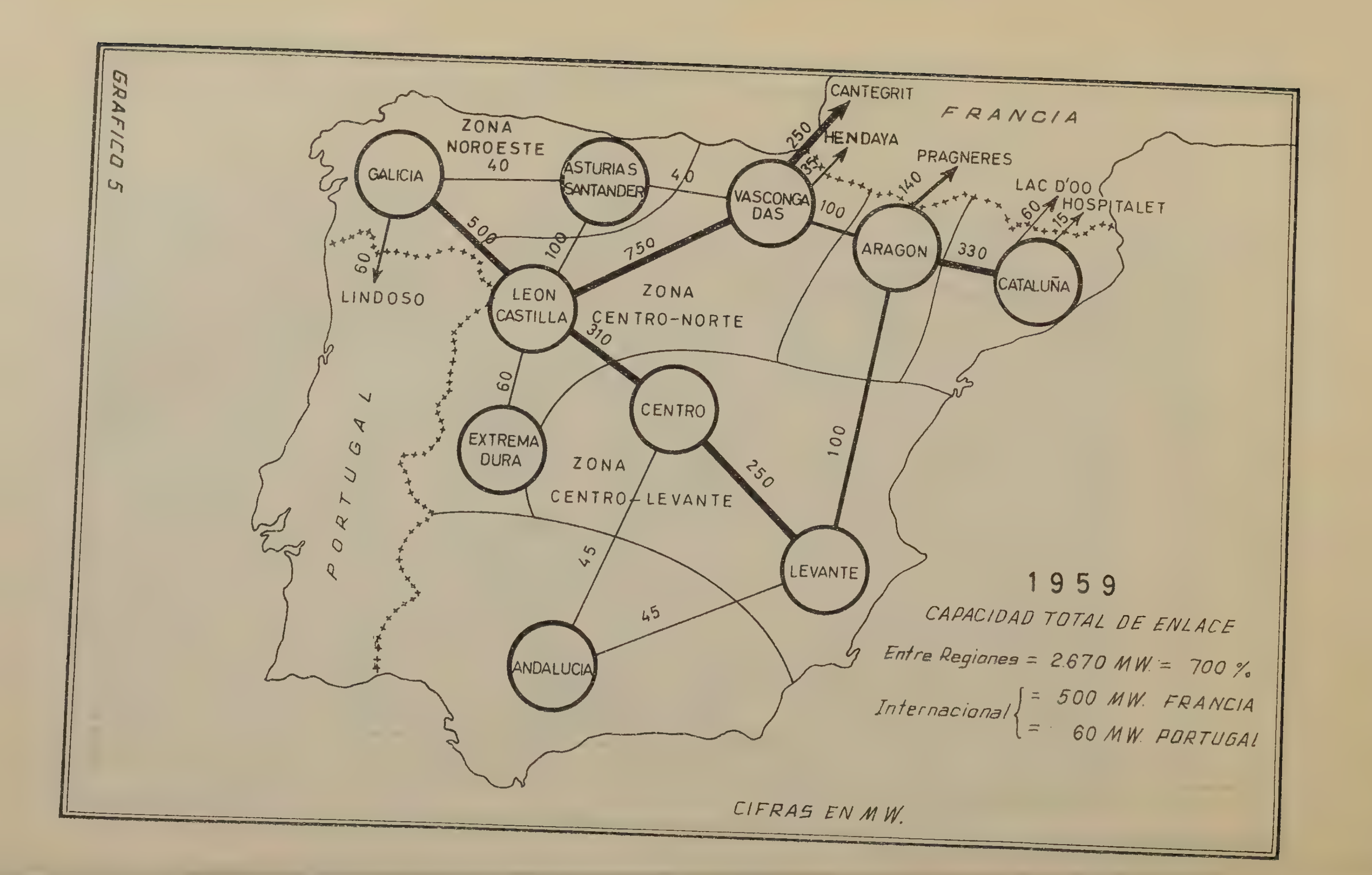
En 1945, la capacidad total de enlace entre las distintas regiones españolas, como puede verse en el gráfico número 4, es únicamente de 380 MW, y con Francia existe solamente la posibilidad de intercambiar, a través de la central de Andorra, 15 MW.

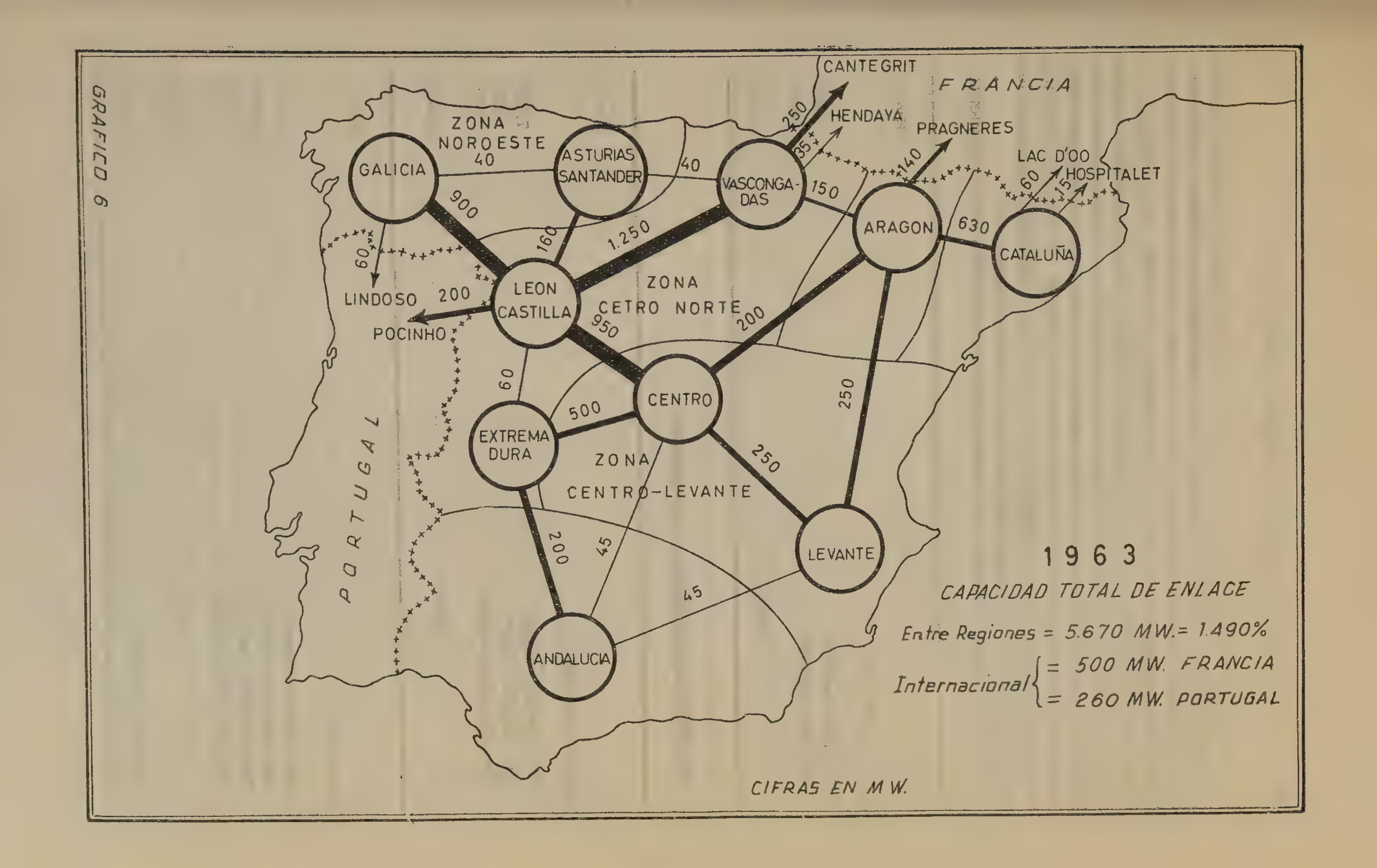
De los 380 MW de enlace entre las distintas regiones, 300 MW corresponden fundamentalmente a líneas de transporte más que de interconexión, entendiéndose como líneas de transporte las concebidas fundamentalmente para llevar la energía de los centros productores de una Sociedad a sus propios mercados consumidores, y sólamente 40 MW de enlace entre Santander y Bilbao y otros 40 MW entre el Pirineo aragonés y Cataluña, pueden considerarse como líneas realmente de interconexión.

En 1959 se alcanza (ver gráfico núm. 5) una capacidad de interconexión entre zonas eléctricas de 2.670 MW, es decir, siete veces superior a la de 1944, y la capacidad de las interconexiones internacionales con Francia y Portugal es de 500 MW, a través de las líneas Ormáiztegui-Cantegrit, Sabiñánigo-Pragnères, Benós-Luchon, Andorra-Hospitalet con Francia, y 60 MW por la línea Las Conchas-Lindoso, con Portugal, estando previsto para dentro de tres años (ver gráfico núm. 6) que la capacidad de interconexión entre las regiones españolas alcance 5.670 MW, es decir, unas quince veces superior a 1944, y la capacidad internacional se refuerce con 200 MW por la interconexión Saucelle-Pociño, entre España y Portugal, por la zona de Salamanca.

Mucho se ha hablado del esfuerzo constructivo de la industria eléctrica española en lo que a centrales de producción se refiere como síntoma que refleja la actividad modelo de una industria que ha llegado a conseguir en quince años (1945-1960) una producción aproximadamente cuatro veces mayor; pero, sin embargo, poco se ha dicho del esfuerzo constructivo en líneas eléctricas de interconexión, no obstante haberse aumentado más de siete veces en este período la capacidad de enlace entre las distintas regiones españolas y estando previsto para 1963 el haber incrementado esta capacidad a unas quince veces aproximadamente.


GRAFICO 4
FRANCIA
ZONA NOROESTE
GALICIA
ASTURIAS SANTANDER
40
VASCONGADAS
100
ARAGON
40
CATALUÑA
HOSPITALET
15
60
LEON CASTILLA
ZONA CENTRO-NORTE
60
CENTRO
PORTUGAL
EXTREMADURA
ZONA CENTRO-LEVANTE
80
LEVANTE
ANDALUCIA
1945
CAPACIDAD TOTAL DE ENLACE
Entre Regiones = 380 MW. = 100 %
Internacional = 15 MW. FRANCIA
CIFRAS EN MW.


GRAFICO 5
FRANCIA
PORTUGAL
ZONA NOROESTE
40
ZONA CENTRO-NORTE
ZONA CENTRO-LEVANTE
GALICIA
ASTURIAS SANTANDER
VASCONGADAS
ARAGON
CATALUÑA
LEON CASTILLA
CENTRO
EXTREMADURA
LEVANTE
ANDALUCIA
CANTEGRIT
HENDAYA
PRAGNERES
LAC D'OO
HOSPITALET
LINDOSO
250
35
140
60
15
100
330
40
500
100
750
310
60
250
100
45
45
60
1959
CAPACIDAD TOTAL DE ENLACE
Entre Regiones = 2.670 MW. = 700 %
Internacional = 500 MW. FRANCIA
= 60 MW. PORTUGAL
CIFRAS EN MW.


GRAFICO 6
FRANCIA
CANTEGRIT
HENDAYA
PRAGNERES
LAC D'OO
HOSPITALET
ZONA NOROESTE
GALICIA
ASTURIAS SANTANDER
VASCONGA-DAS
ARAGON
CATALUÑA
LEON CASTILLA
ZONA CETRO NORTE
CENTRO
EXTREMA DURA
ZONA CENTRO-LEVANTE
LEVANTE
ANDALUCIA
LINDOSO
POCINHO
PORTUGAL
900
40
40
160
1.250
250
35
150
140
630
60
15
60
200
950
200
60
500
250
250
200
45
45
1 9 6 3
CAPACIDAD TOTAL DE ENLACE
Entre Regiones = 5.670 MW.= 1.490%
Internacional = 500 MW. FRANCIA
= 260 MW. PORTUGAL
CIFRAS EN M.W.

Con las líneas actuales y con las que están en ejecución, puede decirse que en el sistema eléctrico español queda totalmente realizada la interconexión regional entre empresas de la misma zona, la interconexión nacional entre las distintas zonas eléctricas españolas y en estado muy avanzado la interconexión internacional con los países vecinos. Estos resultados hemos de señalar que se han conseguido por propia iniciativa de las empresas eléctricas, sin que UNESA hubiera de construir por su cuenta ninguna línea y gracias a estos resultados los intercambios anuales de energía eléctrica entre las distintas zonas españolas en el período 1945-1960, alcanzan los resultados que antes hemos expuesto en el gráfico número 1.

En 1945, la situación de las líneas eléctricas españolas era la siguiente:

	Km.
De 100 a 132 kV:	
De un circuito	1.156
De dos circuitos	1.221
TOTAL	2.377

En 1960, la situación es la siguiente:

	Km.
De 110 a 132 kV:	
Un circuito simple	7.640
Un circuito duplex	221
Dos circuitos simples	2.791
TOTAL	10.652

	Km.
De 220 kV:	
Un circuito simple	1.912
Un circuito duplex	1.882
Dos circuitos simples	82
Dos circuitos duplex	52
TOTAL	3.928
TOTAL LINEAS	14.580

Energía intercambiada con los países vecinos.

Estadísticamente, los intercambios realizados entre España y Portugal han sido los siguientes, en millones de kWh:

AÑO	España a Portugal	Portugal a España	TOTAL
1952	13,0	0,0	13,0
1953	1,1	0,0	1,1
1954	Sin intercambios		
1955	2,2	0,0	2,2
1956-1960	Sin intercambios		
			16,3

La energía intercambiada con Francia por todos conceptos, tanto por contratos y convenios como por transvases de energía española por el sistema francés, ha sido la siguiente, en millones de kWh:

AÑO	España a Francia	Francia a España	TOTAL
1950	2,8	7,9	10,7
1951	10,6	24,0	34,6
1952	19,1	25,8	44,9
1953	23,6	28,3	51,9
1954	14,1	109,7	123,8
1955	69,8	127,5	197,3
1956	215,6	58,2	273,8
1957	37,3	38,2	75,5
1958	83,7	65,2	148,9
1959	289,0	87,8	376,8
1960	389,1	225,6	614,7
			1.952,9

En estos momentos se ha establecido un contacto con los países vecinos Portugal y Francia, para estudiar a fondo la posibilidad de colocar en el mercado eléctrico de la Europa Central nuestros excedentes hidráulicos invernales, recibiendo, en cambio, de aquel sistema esencialmente térmico la energía de este tipo en apoyo de nuestro producción hidroeléctrica, muy disminuída en el verano, y con beneficio evidente para el sistema español y para el sistema europeo. Estas conversaciones ahora iniciadas esperamos que tengan un resultado favorable, lográndose dentro de la industria eléc-

trica la comunidad de intereses europeos que en todas las esferas de las actividades políticas y económicas actualmente se plantea en la Europa occidental.

Características del consumo eléctrico en España.—Su comparación con otros países.—Su probable evolución en el futuro.

Según datos del Servicio de Estadística e Información Industrial de la Dirección General de Industria, correspondientes al año 1959, el consumo de energía eléctrica en España en este último año se descompone en la siguiente forma:

Pérdidas y consumos propios	21,2 %
Alumbrado, usos domésticos y comerciales, artesanía, agricultura ...	16,8 %
Usos industriales	57,0 %
Tracción eléctrica	5,0 %

Según los datos, también correspondientes a 1959, tomados del "Boletín Anual de Estadísticas de la Energía Eléctrica para Europa", publicado por las Naciones Unidas en Ginebra, el consumo eléctrico en los países que a continuación figuran se divide en la siguiente forma:

	Pérdidas, consumos propios, bombeos %	Alumbrado, usos domésticos, artesanía, comercio, agricultura %	Usos industriales %	Tracción eléctrica %
Bélgica	5,4	16,3	73,5	4,8
Francia	9,6	21,3	64,0	5,1
Italia	16,0	21,5	56,8	5,7
Portugal	13,6	21,3	61,0	4,1
Suiza	12,7	41,2	37,7	8,4
Reino Unido de Gran Bretaña	9,1	40,8	48,2	1,9

Si comparamos los porcentajes de España con los de estos países, se observa que nuestras pérdidas son superiores, cosa perfectamente lógica si se tiene en cuenta que en Bélgica y Gran Bretaña la producción es casi exclusivamente térmica, con centrales instaladas en las proximidades de los centros de consumo; que en Francia, un gran porcentaje de su producción es térmico, con grandes industrias situadas en la proximidad de sus centrales; que en Portugal y en Suiza, por ser países de superficie reducida, las distancias de transporte de energía son cortas, y que en Italia la gran producción hidroeléctricca y la ubicación de su zona industrial coinciden en el norte del país.

En España, por el contrario, la gran producción de energía hidráulica está situada en el Noroeste y Oeste (cuenca del Duero), y el gran consumo,

en el Norte y zona de Levante, lo que determina forzosamente largos transportes físicos de la energía, que sobrepasan en muchas ocasiones, normalmente, los 500 km. Por otra parte, nuestra producción térmica fundamental está situada en las cuencas lignitíferas de carbones pobres de Teruel y de menudos de antracita de Ponferrada, debiendo también transportarse la energía a largas distancias para alcanzar los mercados consumidores de las Vascongadas, Centro-Levante y Andalucía. Por otra parte, el porcentaje de pérdidas y consumos propios de nuestro país va disminuyendo en los últimos años, y, en la actualidad (1961), apenas llega al 19 por 100.

En cuanto al *alumbrado, usos domésticos, usos artesanos, comercio* y *agricultura,* el porcentaje de consumo de energía en España es semejante al de Bélgica y muy poco diferente del de Francia, Italia y Portugal. En Suiza y Gran Bretaña, los porcentajes son muy superiores, por el elevado grado de electrificación doméstica y, sobre todo, por la calefacción eléctrica. A este respecto, es interesante señalar que para el conjunto de Europa el consumo total de energía varía, como promedio, 1 por 100 por grado de variación de la temperatura media ambiente, lo que demuestra la gran importancia que tiene la calefacción eléctrica en la mayoría de los países centro-europeos.

El porcentaje español de usos industriales es semejante al de Italia y superior al de Suiza y Gran Bretaña, siendo en este aspecto Bélgica el país que refleja un mayor porcentaje de energía en esta aplicación, como consecuencia de su elevado grado de industrialización.

En tracción eléctrica, el porcentaje español está perfectamente encajado dentro del de los países europeos que hemos considerado, y el plan de electrificación ferroviaria en marcha irá manteniendo e, incluso, incrementando este porcentaje en los próximos años.

En la actualidad, el consumo neto de energía eléctrica por habitante (deduciendo el destinado a pérdidas, consumos propios y estaciones de bombeo), acusa los siguientes resultados comparativos entre España y los países considerados:

	kWh por habitante
ESPAÑA	450
Suiza	2.712
Reino Unido de Gran Bretaña	2.005
Bélgica	1.359
Italia	844
Portugal	284

Nuestro consumo específico por habitante resulta, por tanto, muy inferior al de los países considerados, salvo Portugal, como consecuencia de nuestra industrialización todavía precaria y de que la base de nuestras exportaciones sigue siendo los productos agrícolas y las materias primas, en tanto que en los países indicados gran parte de sus exportaciones consisten

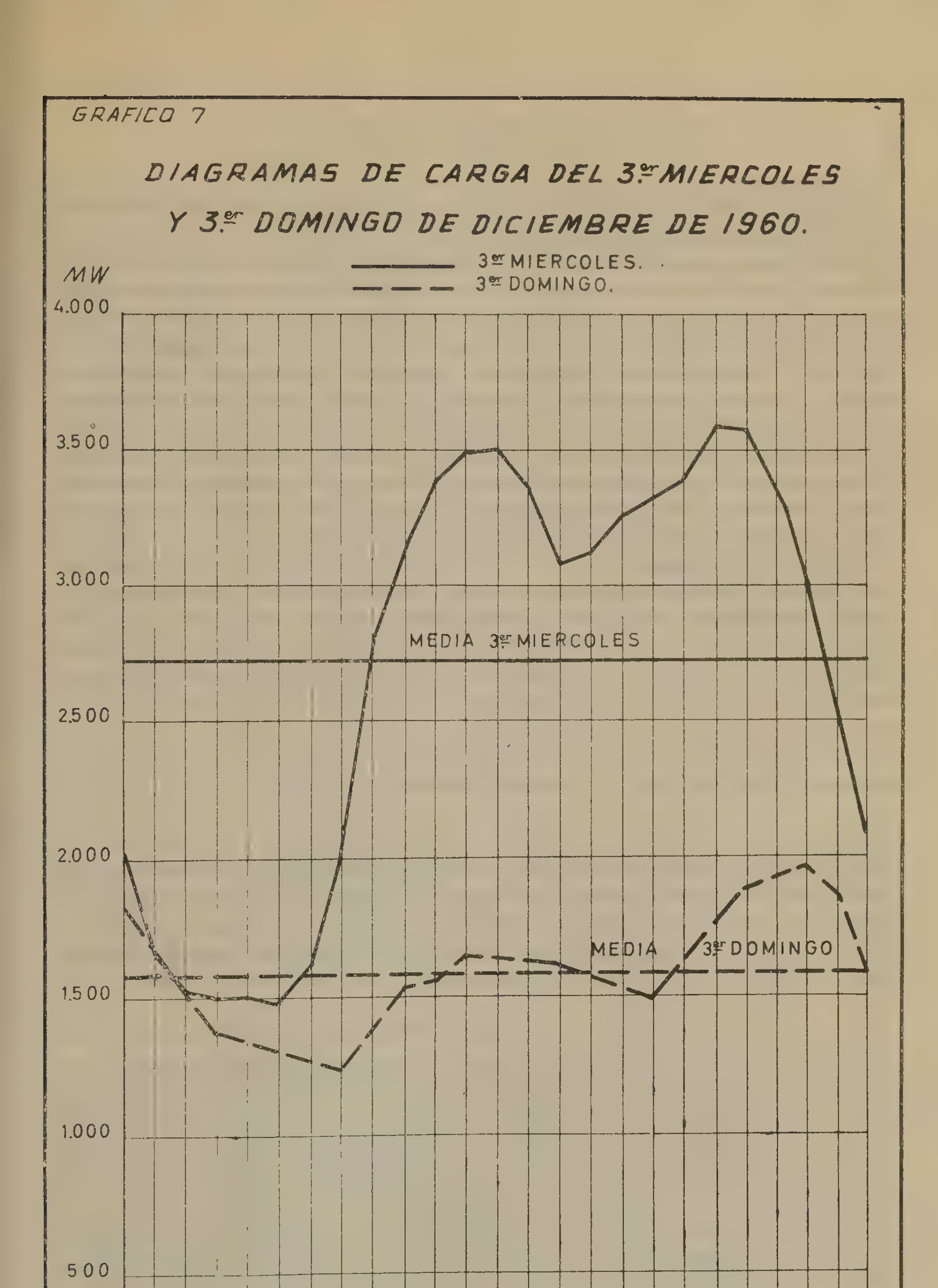
en productos industriales manufacturados, cuya exportación supone también la exportación de una considerable cantidad de energía eléctrica que se utilizó para fabricarlos.

Este bajo consumo específico de España es la razón que apoya con más fuerza el porvenir de extraordinario incremento que normalmente espera a la industria eléctrica en nuestro país, pues dada la estrecha correlación entre renta industrial y consumo de energía eléctrica, éste ha de continuar un rápido ritmo ascendente, si queremos integrarnos en el concierto de la Europa occidental.

Al terminar nuestra guerra de Liberación, el consumo de energía eléctrica por habitante era únicamente del orden de 150 kWh, habiéndose, por tanto, triplicado en los últimos veinte años.

En cuanto a la distribución horaria del consumo de energía eléctrica en España, incluímos el gráfico número 7, en que figura el diagrama de carga del tercer miércoles de diciembre de 1960 y del tercer domingo del mismo mes y año. En este diagrama de carga puede apreciarse la gran diferencia entre la punta de las siete de la tarde y el valle de las cinco de la madrugada en día laborable, así como la carga de los días festivos, que es poco más de la mitad de día laborable. Para mejor utilizar tanto las centrales térmicas como las hidráulicas sin regulación, así como las líneas de transporte de energía y redes de distribución, hay una tendencia natural en todos los países a tratar, por un lado, de influenciar la forma de estos diagramas de carga, de modo a estimular los consumos en las horas huecas o de valle y aplanarlos o disminuirlos en las horas de punta. De este asunto se ocupa muy activamente, en la actualidad, el Comité de Energía Eléctrica de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas en Ginebra. Por otra parte, también se estudian por el mismo organismo los medios de producción económica de energía eléctrica de punta que, fundamentalmente, consisten en superequipar centrales hidroeléctricas de pie de presa de embalse e instalar turbinas de gas, que por su gran elasticidad y rápido arranque permiten atender con menos gastos de explotación las puntas del mercado. Otro procedimiento consiste en instalaciones de bombeo que permiten, en las horas huecas de valle elevar el agua a los embalses de donde procede, volviéndola a utilizar en las horas de punta. Aunque el rendimiento de este conjunto no es muy elevado (actualmente apenas del orden del 60 por 100), por este artificio puede obtenerse una mejor utilización y un diagrama de carga más aplanado, sobre todo en los períodos de aguas abundantes.

En cuanto a la probable evolución de la demanda de la energía eléctrica en España, hemos de señalar que en el período 1930-1935, anterior a nuestra guerra de Liberación, el incremento medio de la demanda fue inferior al 5 por 100. En el período 1940-1958, el incremento medio de la demanda fue, aproximadamente, del 8,3 por 100. En 1959 y 1960, como consecuencia del plan económico de estabilización, la demanda de energía eléctrica desciende al 5,8 por 100; pero ya en el mes de enero de 1961 se acusa un


GRAFICO 7
DIAGRAMAS DE CARGA DEL 3.er MIERCOLES
Y 3.er DOMINGO DE DICIEMBRE DE 1960.
3.er MIERCOLES.
3.er DOMINGO.
MW
4.000
3.500
3.000
2.500
2.000
1.500
1.000
500
0
MEDIA 3.er MIERCOLES
MEDIA 3.er DOMINGO
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24
HORAS

porcentaje de incremento del 17 por 100, que refleja el porceso de reactivación en que se encuentra nuestra Economía.

En Europa, según un trabajo del Comité de Energía Eléctrica de Ginebra, se acusó una menor actividad en los años 1957-1958, lo que se reflejó en un menor incremento del consumo de energía eléctrica, que por regla general oscila alrededor del 7 por 100 anual, lo que supone duplicarlo cada diez años. En el período 1959-1960 se acusa en Europa una reactivación general, que se acentúa más a principios de 1960, como consecuencia de una mayor productividad y de una mejor técnica, coincidiendo este período de reactivación general europea con la estabilización económica de España. El porvenir para el incremento de energía eléctrica en Europa es francamente favorable, estimándose que en el período 1960-1962 el consumo de energía eléctrica aumentará más del 8 por 100 anual.

En España, pasado el bache del período inicial de la estabilización, hay que suponer que el consumo de energía eléctrica en los próximos años aumentará del 8 al 9 por 100 cuando menos, siendo de destacar que los planes de nuevas construcciones en ejecución y en proyecto permitirán atender normalmente este incremento de consumo de nuestro mercado eléctrico.

Nuevas fuentes de energía eléctrica.—Energía nuclear.

Hoy en día, las centrales productoras de energía eléctrica consideradas como clásicas o convencionales son, fundamentalmente, las *hidráulicas,* que aprovechan, mediante turbinas, el caudal y desnivel de un curso fluvial, y las *térmicas,* que aprovechan el valor generado en calderas que queman como combustibles, bien carbones comerciales o carbones de baja calidad, bien derivados del petróleo, bien gas natural (cuando existe), o gas de hornos altos, como en España.

Dentro de las centrales convencionales térmicas que no utilizan el ciclo vapor, cabe incluir las turbinas de gas, hoy muy en boga en Europa, y especialmente adecuadas para producir energía a la hora de punta, pero que, hasta ahora, se construyen solamente de pequeña potencia, ya que las mayores están instaladas en Austria, con una potencia unitaria de 25.000 kW.

Entre las nuevas fuentes de energía, prescindiendo de los estudios experimentales para aprovechar la irradiación solar, la fuerza de las olas o la diferencia de temperatura entre distintas profundidades del mar, y prescindiendo, igualmente, de las centrales eólicas, por sus pequeñas potencias y su poca regularidad de servicio, únicamente aparecen en el horizonte actual los aprovechamientos de la energía de las mareas y la energía nuclear.

Francia es, quizá, el país más adelantado en el aprovechamiento de las mareas para producir energía eléctrica, y ha comenzado en el estuario de La Rance la construcción de una importante central que utilizará la excepcional carrera normal de la marea en aquel lugar (12 m. de pleamar a

bajamar, por un fenómeno de resonancia en las costas), utilizando una nueva técnica de bulbos turbina-alternador, sumergidos, ensayados ya con éxito en una pequeña central mareomotriz experimental. Estos bulbos pueden, igualmente, utilizarse para aprovechar con muy poca obra civil saltos de pequeña altura en cursos fluviales.

En cuanto a la energía nuclear, el optimismo de hace cuatro o cinco años ha decrecido considerablemente, pues en la práctica viene resultando que, aunque está resuelto técnicamente el utilizar la desintegración del átomo como fuente de calor en una central nuclear, todavía, en contra de lo que se esperaba, hay gran número de factores inciertos que hacen, hoy por hoy, que la energía nuclear no pueda competir económicamente con la energía clásica convencional, y así resulta que la Gran Bretaña, que iba a la cabeza de estas centrales, y que en 1966 debía alcanzar de 5.000 a 6.000 MW instalados, en junio de 1960 modifica sus planes nucleares, reduciéndolos notablemente, y en otros países, como en Francia, que está terminando su primera central en escala industrial, Chinon, en la desembocadura del Loira, considera esta primera realización como una central experimental, totalmente antieconómica, pero que permitirá a Francia adquirir una experiencia que estima indispensable.

Entre los muchos factores que encarecen o hacen desconocido el coste de la energía nuclear, figura la vida real y práctica de los elementos combustibles, los costes de los seguros obligatorios contra riesgos de contaminación radioactiva, la forma en que la industria podrá deshacerse de los residuos radioactivos, etc.

Por otra parte, cada vez van apareciendo en el mundo nuevos recursos petrolíferos y de gas natural, siendo en este aspecto muy destacables los encontrados por Francia en el Sahara. Todos estos nuevos recursos permiten seguir proyectando centrales térmicas convencionales, en tanto que la técnica nuclear se va poniendo a punto.

Situación de España en este aspecto.

En España, todavía queda, como hemos visto, bastante potencial hidroeléctrico por aprovechar, para que sea urgente tomar ninguna determinación respecto a nuevas fuentes de energía. Por otra parte, según hemos dicho, el proyecto, muy avanzado, de paso del gas del Sahara francés a través de la costa levantina española hacia el centro de Europa, cuestión cuya solución depende fundamentalmente de la que se dé al problema argelino, permitirá a nuestro país poder establecer centrales térmicas en la zona mediterránea, precisamente la más alejada de nuestras grandes producciones hidroeléctricas y la de un consumo industrial bastante elevado.

En cuanto a la energía de las mareas, aun cuando se han señalado algunos emplazamientos posibles de centrales mareomotrices en nuestro país, la carrera de las mismas en los sitios más favorables de la costa cantábrica o atlántica apenas llega a los cuatro o cinco metros, y en estas condiciones, por ahora, resultan antieconómicas.

En el aprovechamiento de la energía nuclear, cuando la técnica lo permita, gracias a la considerable labor desarrollada por la Junta de Energía Nuclear (JEN), hoy día disponemos de un reactor experimental en la Moncloa, tipo piscina, de 3.000 kW, que permite ir formando a los técnicos españoles, muchos de ellos de Empresas eléctricas, en esta nueva disciplina. Por otra parte, estos técnicos han cursado estudios en las principales Universidades americanas e instalaciones francesas en materia nuclear y, por tanto, vamos disponiendo del elemento humano.

La J. E. N., en Andújar, ha instalado, igualmente, una planta experimental en escala semiindustrial para beneficiar minerales de uranio nacional, habiéndose prospectado ricas zonas uraníferas en diferentes provincias españolas.

El pertenecer España a distintos organismos y asociaciones internacionales que se ocupan de la fisión del átomo y las buenas relaciones con países que tienen en curso de ejecución centrales a escala industrial, nos permite seguir de cerca esta nueva técnica para, cuando llegue el momento, tratar de conseguir, con personal español, con combustible nacional y con la aportación, en cuanto sea posible, de la industria mecánica y metalúrgica de nuestro país, afrontar, en las mejores condiciones, la construcción de nuestras centrales nucleares. Las Empresas eléctricas privadas siguen muy de cerca y con el mayor interés todo cuanto se relaciona con la energía nuclear, y así "Iberduero, S. A." y "Electra de Viesgo, S. A.", unidas en la Sociedad "Centrales Nucleares del Norte, S. A." (NUCLENOR), han presentado, hace ya tiempo, la petición de concesión de una central nuclear a escala industrial en las inmediaciones de Sobrón, provincia de Alava; e "Hidroeléctrica Española, S. A.", "Unión Eléctrica Madrileña, Sociedad Anónima" y "Compañía Sevillana de Electricidad, S. A.", agrupadas en la Sociedad "Centrales Nucleares, S. A." (CENUSA), tienen en proyecto la instalación, en cuanto sea posible, de varias centrales nucleares en la zona centro y en la zona sur de la Península.

Situación actual y perspectivas futuras de la industria eléctrica en España.

Desde un punto de vista nacional, la industria de producción, transporte y distribución de electricidad, presenta una situación favorable y satisfactoria en los momentos presentes.

Vencida y superada ampliamente la situación deficitaria del período 1945-1950, cuyas causas hemos explicado y que dieron origen a las restricciones eléctricas padecidas en nuestro país, en la actualidad el gran número de importantes centrales hidráulicas en servicio, con más del 50 por 100 de su potencia regulada mediante embalses construídos bien por el Estado o bien por la iniciativa privada, así como la considerable potencia térmica de las múltiples centrales modernas construídas en los últimos quince años, tanto por la iniciativa privada como por las Empresas filiales del Instituto

Nacional de Industria, permite hoy asegurar un servicio eléctrico suficientemente garantizado para superar no solamente cualquier situación de sequía anormal, sino incluso para poder exportar, como se están exportando, importantes excedentes hidroeléctricos a los países vecinos, lo que nos permite, en contrapartida, bien contar con una energía suplementaria de apoyo, si fuera necesaria, o bien convertir el contravalor de esta energía en maquinaria para equipar nuevas centrales en España.

Por otra parte, el amplio plan constructivo en plena actividad de que hemos dado cuenta, asegura para los próximos cinco años no solamente que la favorable situación eléctrica actual va a mantenerse, sino que, incluso, va a quedar ampliamente superada, garantizando aún más las necesidades eléctricas de nuestro país.

Desde el punto de vista de los abonados, las tarifas que éstos pagan por el servicio eléctrico resultan en nuestro país bastante inferiores a las de otras naciones europeas, y así sucede que, en tanto que el índice general de precios en España pasa entre los años 1930 y 1960, de 100 a 1.184 (más de once veces), el precio medio de la electricidad para usos domésticos se incrementa solamente de 0,85 ptas./kWh a 2,68 ptas./kWh, o sea, poco más de tres veces, proporción parecida a la experimentada por el precio medio general de la electricidad, considerando toda clase de servicios (alumbrado, usos domésticos, usos industriales, tracción, etc.). Durante este período de treinta años, la tonelada de carbón cribado nacional pasa de 51,88 ptas. a 1.046,55 ptas., es decir, aumenta su valor en más de veinte veces, y el gas de alumbrado pasa de 0,35 ptas./m^3 a 2,05 ptas./m^3, o sea se incrementa su costo en casi seis veces.

En los últimos veinte años, la electrificación alcanza extensas zonas rurales que antes carecían de este servicio, haciendo más cómoda la vida a millones de compatriotas, y nuestros ferrocarriles van sustituyendo la antieconómica tracción de vapor por la nueva tracción eléctrica, más barata, más rápida, de mayor adherencia a la vía y de mayor comodidad para el viajero.

Las Empresas eléctricas, conscientes de la importancia del servicio público que tienen encomendado han hecho todo esto posible, con un esfuerzo constructivo que no tiene parangón en nuestra economía industrial de los últimos veinte años, y tienen el propósito decidido de mantener este esfuerzo en el futuro.

La constitución de "Unidad Eléctrica, S. A." y la creación de su "Repartidor Nacional de Cargas" por las principales Empresas de iniciativa privada, ha logrado plenamente la explotación del sistema eléctrico español con la unidad necesaria para aprovechar al límite nuestros recursos energéticos y utilizando, en cada momento, de acuerdo con las directrices del propio Ministerio de Industria, la clase de energía que mejor conviene a nuestra economía energética, alcanzándose así, dentro de un régimen de iniciativa privada, con todas las ventajas de estímulo y de superación para subsistir de este régimen, lo que en otros países sólo se ha podido conseguir con una estatificación socializante y más o menos burocrática.

INVERSIONES ANUALES DE LA INDUSTRIA ELECTRICA ESPAÑOLA

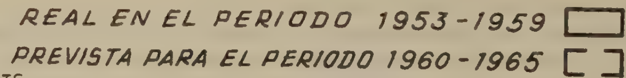


GRAFICO 8

En España, la industria eléctrica paga al Estado unos 2.900 millones de pesetas anuales, procedentes de impuestos, tasas, arbitrios y contribuciones que abona directamente por su cuenta o recauda del abonado.

Por otra parte, el ahorro nacional, a través de los valores eléctricos, encuentra una colocación aceptable y conveniente a la economía del país.

Podemos, pues, afirmar fundadamente que la situación actual de la industria eléctrica, desde el punto de vista de la economía nacional y de los propios abonados, es francamente favorable.

Considerando la situación de la industria eléctrica desde el punto de vista de las propias Empresas, en la mayor parte de los países europeos el problema fundamental en estos momentos consiste en poder encontrar los capitales cada vez mayores para la financiación precisa de las nuevas construcciones que requiere esta industria, ya que estas necesidades de financiación crecen en todos los países más de prisa que la renta nacional y, por tanto, el problema cada vez es mayor.

En España, afortunadamente, la industria eléctrica ha logrado inspirar la suficiente confianza al ahorro nacional para ir encontrando hasta ahora los capitales precisos para los ingentes planes desarrollados y los que están en curso de desarrollo.

Las inversiones realizadas en nuestro país en la industria eléctrica en los últimos años, han sido las que figuran en el gráfico núm. 8 adjunto.

En este gráfico puede observarse que en los últimos años la inversión supera, como media, los 10.000 millones de pesetas, de los cuales un 18 por 100, aproximadamente, procede de la autofinanciación de las propias Empresas (reservas y amortizaciones) y el resto está obteniéndose del ahorro nacional, mediante la emisión de acciones u obligaciones, o bien de créditos a más o menos largo plazo.

Es imprescindible aplicar todas aquellas medidas que tiendan a facilitar esta financiación, con objeto de que no se frene por esta dificultad el impulso y los deseos de los elementos rectores de la industria eléctrica española.

Si las perspectivas de un inmediato futuro son sumamente favorables, según hemos indicado, las perspectivas a más largo plazo seguirán siéndolo si se logra mantener el clima de confianza que los rectores de la industria eléctrica han sabido inspirar.

En varias conferencias y trabajos nos hemos ocupado de cuáles son, a nuestro juicio, algunas de las medidas estimulantes que debían adoptarse con respecto a la industria eléctrica, para que puedan, como hasta ahora, seguir superándose sus problemas de financiación que hoy preocupan a la mayor parte de los países; pero, en resumen, todas ellas pueden sintetizarse en una única y fundamental:

Seguir conservando en España el clima de confianza y de estímulo para una industria que ha sabido hacer honor al compromiso que tiene contraído con el país para suministrar un servicio tan fundamental como el eléctrico.

Para conservar este clima de confianza se requiere, a nuestro juicio:

1.º Que la revisión de tarifas ofrecida por el Gobierno a través de una fórmula paramétrica al implantarse las Tarifas-tope unificadas y que las Empresas eléctricas aceptaron voluntariamente en 1953, se aplique íntegramente y sin consideraciones de tipo político que aplaquen o cercenen lo que en su día se ofreció y se aceptó. En todo caso, ha de pensarse que el daño que a la economía nacional se ocasionaría por un retraso en el plan de nuevas construcciones que obligara a implantar restricciones eléctricas, es siempre muy superior al pequeño beneficio que representaría para los abonados el que se retrasase la justa revisión de las tarifas eléctricas cuanto ésta sea necesaria.

2.º Que se consiga una completa coordinación entre las actividades de las Empresas eléctricas paraestatales y las privadas, evitando posibles situaciones antagónicas entre ambos intereses, cuya común finalidad debe ser el mejor servicio eléctrico del país.

3.º Que se acentúe una política fiscal que facilite el desarrollo de la actividad eléctrica, fomentando con desgravaciones y exenciones tributarias que el ahorro siga invirtiéndose en esta industria. Algo se está haciendo en este aspecto, pero entendemos que debe ampliarse esta política, pues la aparente minoración de ingresos que tendría la Hacienda con las nuevas medidas de desgravación que se adoptasen vendrá sobradamente compensada con las aportaciones fiscales obtenidas no solamente de la propia industria eléctrica, sino también de la nueva riqueza que se vaya creando al amparo de una mayor disponibilidad de energía eléctrica.

* * *

Si con las medidas que apuntamos o con otras que pueden ser recomendables, se consigue mantener, cuando menos, el actual clima de confianza del ahorro español en la industria eléctrica, no hay duda que las perspectivas futuras de esta industria en España pueden considerarse como muy favorables y nuestra economía industrial podrá seguir contando con la energía eléctrica necesaria para su pleno desarrollo en los años futuros.

LA BANCA ESPAÑOLA EN LO QUE VA DE SIGLO

Por IGNACIO VILLALONGA VILLALBA

Pocos temas en materia económica podrán aventajar en importancia al del examen de la Banca española en lo que va de siglo. En primer lugar por la importancia que ha adquirido la Banca, no sólo en el orden financiero, sino también económico, en este relativamente corto período, y en segundo término por la conveniencia de tratar estos temas tan importantes de una manera objetiva, que atienda a desvanecer el ambiente apasionado en que suele discutirse.

GUERRAS COLONIALES

El panorama económico al terminar el siglo XIX en España estaba dominado por la liquidación de las guerras coloniales con la pérdida de Cuba y Filipinas, últimos restos de un gran imperio. Dos sentimientos, en apariencia antagónicos, predominaban: de un lado, un pesimismo y una severidad al enjuiciar la realidad política y económica española, y de otro, un afán de superación en el orden intelectual y económico para sacar a España del atolladero en que se encontraba. La llamada "Generación del 98" personaliza bien esta posición.

OPTIMISMO

Había, sin embargo, razón para sentirse optimista, pues a pesar de la riqueza de las colonias perdidas, las constantes guerras que ocasionaban y nuestro incipiente desarrollo económico, no nos permitieron sacar todo el partido que su posesión significaba. España se reconcentró en sí misma, y Villaverde, gran Ministro de Hacienda y sus sucesores, consiguieron casi equilibrar el presupuesto y poner a la peseta en franca convalecencia hasta el punto de que de una cotización del dólar en agosto de 1898 de 11,13 pe-

setas, el año 1914 se llegó a la cotización de 5,42 pesetas, prácticamente la paridad.

En plena libertad de comercio, tanto interior como exterior, se aumentaron considerablemente las exportaciones que fundamentalmente consistían en minerales, sobre todo hierro, cinc y plomo, y productos agrícolas, tales como el vino, aceite y frutas, aunque estas últimas en cantidades mucho más modestas de las actuales, especialmente en agrios.

La economía agrícola experimentaba un notorio desarrollo, mejorando los procedimientos e iniciando los nuevos regadíos. El cultivo de la remolacha adquiría una gran extensión, así como su derivada, la industria azucarera, creada para suplir las importaciones del azúcar colonial procedente de la caña.

ORGANIZACIÓN BANCARIA DEL SIGLO XIX

La organización bancaria al finalizar el siglo XIX estaba basada, como era obvio, en el Banco de España. La Banca privada era mucho menos importante que en la actualidad, con muy pocos Bancos de tipo nacional, como el de Bilbao, fundado en 1857, y el Urquijo, una banca regional más desarrollada, con arraigo y prestigio, constituída entre otros por el Banco de Barcelona, Hispano Colonial —fundado en 1876—, el Pastor, Crédito Navarro, Crédito de Zaragoza, Santander, Albacete y Cartagena, entre otros. Venían después los Banqueros locales, muy numerosos, que simultaneaban el ejercicio de la banca con otras actividades industriales y comerciales; y, por último, la banca extranjera, representada por el Credit Lyonnais —excelente escuela de funcionarios de banca—, la Société Générale, el Anglo South y London County, principalmente.

Los capitales repatriados de Cuba y Filipinas constituyeron un precioso refuerzo para nuestro desarrollo económico y bancario, y así surgieron entonces nuevos Bancos de gran impulso que figuran hoy entre los primeros de España. En efecto, el Banco Hispano Americano se fundó en 1900; el de Vizcaya, en 1901, y el Español de Crédito, en 1902. El Banco Central es posterior y data de 1919, fundado a base de la casa Aldama con la colaboración del Crédito Navarro, Crédito de Zaragoza, Crédito de la Unión Minera, Banco de Santander, Banco Castellano y de la Banca "Hijos de Rodríguez-Acosta" de Granada.

GUERRA DEL 14

La guerra de 1914, que transformó el mundo liquidando el alegre y confiado de la "belle epoque", significó para España, por su neutralidad, un impulso considerable. El resurgimiento económico que se venía observando desde principios de siglo, recibió un formidable apoyo a partir de 1914 por la mejora espectacular de nuestra balanza comercial que, de un déficit de 144 millones de pesetas oro en 1914, paso a un superávit de 589 millones

oro en 1917 y de 419 millones al terminar el año 1918 finalizada la contienda.

No hay datos que permitan evaluar los saldos de la balanza de pagos, que serían mucho más exactos para el cálculo que los de la balanza comercial, única información de que disponemos, pero baste decir que al terminar la guerra llegó a constituir el Banco de España una reserva oro de 2.315 millones de pesetas, que culminó en el año 1920 con la cifra de 2.539 millones, debiendo advertir que esta reserva en el año 1902 era tan sólo de 392 millones y en el año 1914 era ya de 720 millones de pesetas.

INDUSTRIALIZACIÓN

Las exportaciones que habían nutrido ese crecimiento de los saldos oro en poder de España fueron de productos industriales —principalmente tejidos—, minerales y productos metalúrgicos. Este gran desarrollo industrial dio considerable vida a los Bancos y fue aumentando el volumen del ahorro nacional. Surgieron en esa época, antes y después del 14, las grandes empresas eléctricas, tales como la Hidroeléctrica Española, Hidroeléctrica Ibérica, Unión Eléctrica Madrileña, Sevillana de Electricidad, Mengemor y Saltos del Duero.

En 1912, y por iniciativa de Mr. Pearson, surgió en Cataluña la potente empresa "Riegos y Fuerzas del Ebro", que permitió a Cataluña dar un salto en su desarrollo industrial y aprovechar al máximo las oportunidades que para la exportación de sus productos le brindó la guerra de 1914. Cataluña y Vizcaya marcaron en esos años su apogeo de grandes beneficios industriales.

COTIZACIÓN DE LA PESETA

Con tal auge económico la peseta alcanzó su máxima cotización obteniendo premio en relación con el dólar, la divisa más fuerte a la sazón. Yo recuerdo, ejecutando órdenes de mi padre, haber comprado dólares a menos de cuatro pesetas cuando la paridad era de 5,20.

AGRICULTURA

Paralelamente a este auge industrial, la agricultura iba perfeccionándose cada vez más, por el empleo de maquinaria moderna y de abonos, así como con los nuevos regadíos en Cataluña, Andalucía y Valencia, principalmente.

EVOLUCIÓN AL TERMINAR LA GUERRA EN 1918

Al terminar la guerra mundial en 1918 prosigue el progreso económico de España a pesar de la inestabilidad política. El turno de los partidos, conservador y liberal, en el poder, instaurado por Cánovas y Sagasta, había quebrado por la descomposición de los propios partidos y las crisis políticas eran frecuentes, surgiendo los Gobiernos de coalición en los que participaban no solamente elementos de ambos antiguos partidos, sino también fuerzas nuevas, como la "Lliga regionalista" y algunos otros partidos menores de tendencia izquierdista que habían aceptado la Monarquía.

El recrudecimiento de las hostilidades en Marruecos, culminado en el desastre de Anual, afectó al Presupuesto, que ofrecía ya déficits de alguna consideración.

CAMBÓ

Hay que destacar la actuación en el Ministerio de Hacienda del señor Cambó, el año 1921, en el Gobierno de coalición presidido por don Antonio Maura a raíz de Anual.

El señor Cambó, con cuya amistad me honré, era un hombre extraordinario por su cultura, su dinamismo, su capacidad de organización, su laboriosidad y su formidable dialéctica. En los pocos meses que rigió el Ministerio de Hacienda dejó honda huella, como antes la dejara al desempeñar por ocho meses el Ministerio de Fomento.

LEY ORDENACIÓN BANCARIA

Destacaremos principalmente de su obra la Ley de Ordenación Bancaria, que ha sido básica y cuyo impulso se nota todavía en la Banca. Al establecer nuevas bases monetarias impuso una relación estricta entre la emisión de billetes y las reservas metálicas, al mismo tiempo que unos límites absolutos para la emisión de papel moneda; reorganizó el Banco de España con la tendencia de convertirlo no sólo en instituto emisor, sino en un verdadero Banco Central, al que se le otorgaba la dirección de la política monetaria del país. En esa Ley se creó la Comisaría de la Banca Privada y el Consejo Superior Bancario, institución esta última que ha venido a constituir el eje de la organización bancaria española. Estableció la inscripción de los Bancos en la Comisaría de la Banca Privada, aunque no con carácter obligatorio al principio, pues sólo hasta mayo de 1926 no se prohibió el uso público del nombre de Banco o Banquero a quien no estuviera inscrito.

La orientación de esta Ley era de una franca libertad de movimiento para la Banca, que muy pronto había de revelarse sana y estimulante por cuanto al sobrevenir en España en 1932 la crisis de postguerra, que se

inició en Norteamérica en 1929, y que se extendió después a los países europeos, cuando tantos y tantos bancos quebraron en el mundo, la Banca privada española pudo hacer frente a la crisis, y se contaron con los dedos de una mano los bancos españoles que tuvieron que suspender pagos.

Este fortalecimiento de la Banca privada fue muy favorable al crédito público por cuanto hizo posible la colocación de las emisiones de Deuda Pública del Estado a través de la Banca privada, que ha venido a constituir el medio normal de la financiación del Estado con un enorme desarrollo, especialmente después de nuestra guerra de liberación.

APOYO DE LA BANCA AL DESARROLLO DEL PAÍS

Al propio tiempo los Bancos vinieron a constituir, por su carácter de banca mixta, es decir, comercial y de negocios, de la casi totalidad, un elemento decisivo para el desarrollo financiero e industrial del país, mediante la adquisición para sus carteras o la colocación entre su clientela de acciones y obligaciones emitidas por empresas industriales que fueron el insustituíble soporte del desarrollo de la iniciativa privada, mediante la promoción de empresas industriales, comerciales y hasta agrícolas, bien que estas últimas en número escaso, pues la inmensa mayoría de los agricultores españoles actúan individualmente, y han contado desde entonces con un concurso de la banca, amplísimo y constante no sólo para la movilización de sus cosechas, sino también para la modernización de los cultivos mediante la maquinaria, los abonos y los insecticidas. Es innegable que la Banca española contribuyó decisivamente a la desaparición de la usura que esquilmaba la vida del campesino.

EL ARANCEL DE 1922

El Arancel de 1922 fue otra de las grandes obras de Cambó, que muchos le criticaron por pasión política, pero que todos aceptaron, puesto que a través de los regímenes políticos más dispares, en los que ha participado la totalidad de tendencias políticas del país, no se ha modificado hasta cuarenta años después, si bien a partir de nuestra guerra de liberación, o sea en los últimos veinticinco años, la situación de la peseta y la escasez de divisas postergaban totalmente la función del arancel para regular nuestras importaciones.

REPÚBLICA.—"STATU QUO" BANCARIO

Con el advenimiento de la República en 1931 surgió el llamado "statu quo" bancario, que con diversos retoques ha venido imperando hasta la fecha; es decir, la prohibición para todo Banco de establecer nuevas Sucursales donde hubiera otras mientras no rebasara la proporción de 15.000

habitantes por Banco, y para implantarlas en aquellas plazas en que no exista organización bancaria había también de requerirse, en uno y otro caso, autorización del Ministerio de Hacienda, previo informe del Consejo Superior Bancario, para determinar si la importancia de la plaza y la distancia de las Sucursales más próximas justifican o no su establecimiento. En caso afirmativo, para otorgarla a uno u otro Banco, cuando fueran más de uno los solicitantes, se establecían unos coeficientes que son el resultado de dividir los recursos propios y ajenos de cada Banco peticionario por el número de plazas en que esté establecido.

Mucho se ha criticado esta medida, especialmente por aquellos Bancos que tenían menor número de Sucursales y deseaban la expansión, pero el hecho de que la situación se mantenga desde hace treinta años y no se haya encontrado una fórmula para modificarla, a pesar del gran empeño que en ello han puesto determinados sectores, quiere decir que el problema en sí es muy difícil de resolver. Por otra parte, no puede negarse que esta medida ha contribuído como ninguna al saneamiento de la Banca española y al proceso salvador de concentración bancaria, porque al no haber la posibilidad de establecerse en la mayoría de las plazas, cobraban un valor las sucursales o los Bancos locales establecidos y había el deseo de absorberlos por otros más sanos y más fuertes, que habían de empezar en muchos casos por el saneamiento de sus activos. Algunos Bancos regionales y comarcales, y gran número de Bancos locales han podido evitar la suspensión de pagos por esta tendencia a la absorción que el "statu quo" bancario ocasionaba.

LIMITACIÓN DE DIVIDENDOS

Otra medida que ha contribuído poderosamente al saneamiento de la Banca privada española en términos que jamás ha registrado la potencia, sanidad y grado de liquidez que ofrece al presente, lo constituye la Disposición del año 1941 en que se prohibe a los Bancos repartir un dividendo que exceda del 6 por 100 anual del capital desembolsado y las reservas. Es evidente que la inflación determinaba un aumento de los beneficios bancarios cada vez mayor, pero esta medida restrictiva impidió una carrera desenfrenada de dividendos y, en cambio, obligó a practicar una fuerte política de reservas en forma tal que ellas vienen a superar, con grandes márgenes, los capitales desembolsados de la Banca. Estas reservas, y una fuerte política de amortización paralela, han venido a sanear los activos bancarios y a aumentar considerablemente el grado de liquidez.

LEY DE ORDENACIÓN BANCARIA 1946

La Ley de Ordenación Bancaria de Cambó, de 1921, vino a modificarse por la de 1946, que si bien mantuvo las líneas fundamentales de aquélla y su sentido liberal para la Banca privada, otorgó, en cambio, una gran inter-

vención al Ministerio de Hacienda en el Banco de España, en el que, si bien el capital es privado, su régimen y gobierno está absolutamente en manos del Ministerio de Hacienda. Así, pues, es éste y no el Banco emisor, como antes, quien ejerce en verdad la dirección de la política de crédito. Por otra parte, si bien el Gobierno hasta ahora no ha hecho uso de las facultades de que está investido por la actual Ley de Ordenación Bancaria, tiene poderes, previo informe del Consejo Superior Bancario para: fijar el capital mínimo con que ha de contar cada Banco o Banquero en relación con la plaza o plazas en que opera; exigir con carácter general el mantenimiento de una determinada proporción entre el importe de los recursos propios de los Bancos y el conjunto de sus obligaciones, estableciendo asimismo la proporcionalidad máxima que hayan de guardar los créditos personales con el importe de los demás que forman el activo de cada establecimiento.

El órgano para la ejecución de esta Ley es la creación en el Ministerio de Hacienda de la Dirección General de Banca y Bolsa, que ha sustituído a la antigua Comisaría Oficial de la Banca Privada, y que tiene competencia para efectuar reservadamente inspecciones ocasionales de un Banco o Banquero, utilizando su personal propio o del Banco de España, así como imponer las sanciones que procedan.

Mantiene la Ley de 1946 el Consejo Superior Bancario con función asesora y representativa muy destacada, ya que está autorizado para "elevar al Ministerio correspondiente las peticiones, informes y mociones de la Banca privada relativas a cuestiones de carácter general y a informar al Ministerio de Hacienda sobre las materias propias de su competencia". El Consejo viene, pues, a ser una de las instituciones fundamentales en la política monetaria y bancaria del país.

TENENCIA OBLIGATORIA DE FONDOS PÚBLICOS

No existe una norma obligatoria que determine la cuantía y proporción de las inversiones de los Bancos privados en valores del Estado, pero se ha recomendado con la natural eficacia a estos institutos el mantenimiento de un porcentaje que ha llegado hasta un 35 por 100, por lo menos, de sus depósitos. Para poder hacer posible el cumplimiento de esta obligación, los títulos públicos tienen, hasta las emisiones a partir de la estabilización, la condición de pignorables en el Banco de España por un 80 ó 90 por 100 de su valor nominal, según que sean Deudas del Estado o Bonos del Tesoro. De esta manera han podido ser colocadas las emisiones que en cifras verdaderamente importantes ha venido lanzando el Estado desde 1940 hasta la estabilización. Actualmente, el porcentaje del 35 por 100 viene en la práctica siendo menor, pues ha cesado para el Estado —por el equilibrio de los presupuestos— la necesidad de emitir Deuda Pública en las proporciones del período anterior.

BANCOS OFICIALES

Al lado de la Banca privada existen en España diversas instituciones oficiales de crédito, tales como el Banco Hipotecario, el de Crédito Industrial, Crédito Local, el Servicio Nacional del Crédito Agrícola, el Crédito Pesquero y el Instituto de Crédito para la Reconstrucción Nacional; todos con función muy definida y que no suscitan competencia de la Banca privada, sino que más bien son complementarios de la misma y colaboran en perfecta armonía. También está el Banco Exterior que, en realidad, actúa en el mismo campo de la Banca privada, de la que es un competidor, con mayoría de capital privado.

INSTITUTO DE MONEDA

Debe agregarse a las antes citadas el Instituto de Moneda Extranjera heredero del Centro Oficial de Contratación de Moneda, constituído en Agosto de 1939, con personalidad jurídica, que centraliza la compraventa de divisas en España. Estimo que las funciones que desempeña este Organismo, a semejanza de lo que ocurre en otros países, debieran ser confiadas al Banco de España, de cuya sustancia vive el Instituto, pues si bien como hemos dicho el Banco está formado a base de accionistas privados, el gobierno del mismo está absolutamente confiado al Poder Público y los Consejeros que representan al capital privado vienen a ser meros colaboradores. Estimo que el gran prestigio y la gran tradición de nuestro Banco emisor, y la capacidad de su personal y elementos rectores, le permitirían atender los servicios de moneda extranjera con toda la eficacia sin dispersar la actividad estatal en un nuevo organismo.

CAJAS DE AHORRO

No debemos omitir en esta exposición a las Cajas de Ahorro, cuya organización ha venido desarrollándose de manera considerable desde 1940, pues no están sujetas para el establecimiento de sucursales y agencias a iguales restricciones que la Banca.

Entre estas organizaciones y la Banca privada existe desde hace muchos años, acaso cuarenta, una competencia creciente, pues por un lado las Cajas consideran que la Banca privada, en sus secciones de ahorro, recolecta en su campo, y, por otro, la Banca estima que estas instituciones de carácter benéfico, exentas de tributación fiscal, practican en muchos casos operaciones activas y pasivas netamente bancarias, compitiendo con la Banca privada en casi todos los terrenos y en condiciones privilegiadas. Creemos que está plenamente justificada la existencia de las Cajas de Ahorro; pero, en cambio, no está bien delimitada el área de competencia de unas y otras instituciones. El hecho de que desde hace pocos años hayan

dejado de depender del Ministerio de Trabajo y hayan pasado a la jurisdicción del de Hacienda, a través de la Dirección General de Banca, Bolsa e Inversiones, permite afrontar una regulación de las actividades de Cajas y Bancos que evitaría roces.

CAJA POSTAL DE AHORROS

Debemos mencionar también la existencia de la Caja Postal de Ahorros, institución ya antigua, pues se fundó en 1909, si bien no dio comienzo a sus operaciones hasta 1916, que va ampliando sus funciones hasta el punto de que así como antes compraba por cuenta de sus depositantes Fondos Públicos, ahora ya cumplimenta órdenes de adquisición de valores industriales, y asimismo concede créditos a particulares.

CRÉDITO A MEDIO Y LARGO PLAZO

No debemos prescindir en esta enumeración de los organismos que integran el conjunto de la Banca española, tanto oficial como privada, del Comité a medio y largo plazo, estatuído por Ley de 26 de diciembre de 1958 con la finalidad de: vigorizar el crédito oficial, de modo que supla y complete la actuación de la Banca privada a quien atribuye, en primer término, la función de satisfacer las demandas de Empresas particulares en condiciones normales; establecer asimismo la necesaria coordinación entre las distintas Entidades oficiales para que cumplan más eficazmente su función, tanto en sus operaciones activas como pasivas y, por último, confiar al mismo Organismo la aplicación de los fondos procedentes de acuerdos o convenios exteriores para darles la utilización más adecuada.

Al expresado Comité le corresponde: señalar las cifras máximas de operaciones de las Entidades oficiales de Crédito en cada ejercicio; la financiación de dichas Entidades a través del Tesoro sin perjuicio de que el Ministerio de Hacienda pueda seguir autorizando la emisión de los títulos que algunas de aquellas Entidades venían lanzando al mercado; la creación de "Cédulas para Inversiones", cuyo importe se destinará precisamente a nutrir, junto con otros recursos, la cuenta especial del Tesoro que alimente a las referidas Entidades, y la fijación de la cartera mínima de Fondos Públicos y "Cédulas para Inversiones" que han de poseer los Bancos privados y el Banco Exterior.

Le otorga asimismo la posibilidad de modificar la organización y funcianamiento de las Entidades oficiales de Crédito, su régimen de operaciones y reparto de beneficios y, por último, trata la Ley de la constitución de la Comisión Consultiva del Crédito a medio y largo plazo, como órgano asesor del Consejo de Ministros y de la creación del propio Comité a medio y largo plazo con participación de organismos ministeriales, del Banco de España y de la Banca privada.

En el tiempo que lleva de actuación el expresado Organismo ha ejercido

una positiva intervención no sólo en esta competencia específica que acabamos de enumerar, sino en la aprobación de las emisiones de Obligaciones por las Empresas privadas, sin cuyo requisito éstas no pueden proceder a la creación de tales títulos.

SERVICIOS DE LA BANCA PRIVADA

El papel de la Banca privada ha aumentado enormemente desde 1940 no sólo por su intervención decisiva en la industrialización del país, como luego veremos al tratar de la Banca mixta, sino también en su función de Banca comercial por la creación de organismos de tipo estatal, tales como el Servicio Nacional del Trigo, Servicio de la Industria Textil Algodonera, del Cultivo y Fermentación del Tabaco y la intervención de la Comisaría de Abastecimientos en la industria aceitera, así como por la necesidad de financiación de las campañas vinatera y naranjera. El suministrar los fondos necesarios para la recolección, transformación, venta y exportación de estas cosechas requiere sumas ingentes, como no podía haberse soñado hace veinticinco años, y es justo reconocer que si en esta actividad la Banca obtiene un lucro normal, el servicio que se presta a la economía del país es relevante, y esto se podría ponderar bien si desgraciadamente la Banca privada no tuviera la fortaleza, medios y la eficiencia de servicio de que dispone, y tuviera el Estado que suplir por otras vías este servicio de elemental necesidad de la movilización y financiación de las principales cosechas.

La Banca privada española, pues, puede enorgullecerse en este momento de: ser un órgano potentísimo al servicio del Estado para la colocación y difusión de la Deuda pública; de constituir al servicio de la economía agrícola de España un órgano excelente e insustituíble para la financiación, movilización, transformación y venta de las principales cosechas; de asegurar a comerciantes e industriales el capital circulante necesario para sus actividades financieras, sus campañas de adquisición de primeras materias, de transformación y venta de los productos elaborados y, por último, de ser el instrumento para financiar el desarrollo industrial del país, mediante la suscripción, aseguramiento y colocación de las acciones y obligaciones que se emiten por cantidades que, en los últimos años, son:

1955	11.543	millones	de pesetas
1956	13.989	"	"
1957	19.712	"	"
1958	19.423	"	"
1959	21.993	"	"
1960	23.518	"	"

BANCA MIXTA

Pasemos ahora a tratar de la condición capital de la Banca española, que viene siendo muy discutida, si bien, a mi juicio, con más pasión que objetividad, más improvisación y calco del extranjero que conocimiento cabal y experiencia profunda de las realidades económicas de España.

SUBDESARROLLO

En efecto, la economía española puede considerarse como subdesarrollada en relación con la de los demás países de la Europa occidental, ya que el producto nacional bruto por habitante es actualmente, calculado en dólares, algo más de la cuarta parte que en los países desarrollados de la Europa occidental en que supera la cifra de 1.200 dólares. La economía española ha estado sometida en el pasado a grandes variaciones anuales debidas a la influencia decisiva que tenían sobre ella las cosechas. Se calcula que hacia 1929 la producción agrícola era unas tres veces superior a la producción industrial, y que en los momentos actuales estos valores casi se hallan equilibrados. Como consecuencia de esta estructura, la economía española ha venido influenciada decisivamente por la coyuntura de la producción agrícola y ha señalado por eso movimientos de expansión y de recesión muy considerables.

CAUSAS

No se olvide que las tres guerras civiles en poco más de cien años, así como las guerras coloniales, han esquilmado al país y han retrasado considerablemente su desarrollo. En España, dígase lo que se quiera, no existe una burguesía rica, ni una clase media poderosa, salvo en regiones como Cataluña, las Vascongadas y, en parte, Valencia, y en cuanto a la agricultura, salvo en regiones como Andalucía, Aragón, Extremadura, Valencia y La Mancha, predomina el minifundio, con lo cual nuestra clase media está nutrida principalmente por funcionarios modestos, a veces con menos disponibilidades que algunas categorías de obreros calificados y, por consiguiente, se carece en España de suficiente capacidad de ahorro y de capital.

EFECTO

En esta situación era indispensable si se quería el resurgir económico de España sin una intervención extranjera, como en el siglo XIX —que venía a constituir una verdadera colonización—, o sin un socialismo de estado, onerosísimo, ineficaz y contrario al espíritu español, no había otro

recurso que el de utilizar para la movilización del país una parte de los fondos confiados a la Banca de depósito y comercial; es decir, optar por lo que se llama Banca mixta, por ser una combinación de la banca comercial con la banca de negocios, y así en el resurgir económico y bancario español con el siglo, la Banca española, por impulso de la necesidad y no por un planteamiento técnico, científico y deliberado, tomó el carácter de Banca mixta, rindiendo con ello un servicio al país de tal cuantía que nadie honestamente podrá negarla.

CARTERA DE VALORES

En efecto, la tenencia de acciones y obligaciones de empresas industriales en la cartera de la Banca española ha señalado un incremento continuo, con la única excepción del período comprendido entre 1930 y 1936 (la República). En el año 1924 esos valores representaban 743 millones de pesetas, mientras que a fines de 1960 alcanzaron la cifra de 20.736 millones. Es verdad que hay que tener en cuenta para interpretar estos datos el coeficiente de depreciación creciente de la peseta en esos mismos años, pero de todos modos es innegable el crecimiento, si bien no se haya efectuado siempre al mismo ritmo. Entre 1924 y 1926 apenas representó un 0,4 por 100, mientras que entre 1926 y 1929 (Dictadura del General Primo de Rivera) creció a una tasa inicial acumulativa del 28 por 100. A partir de 1942 el aumento inicial fue inferior al realizado últimamente, elevándose la tasa acumulativa a 14,2 por 100 hasta 1955. Para el período 1955-1960 la tasa anual acumulativa fue del 11,5 por 100.

Coincidiendo con este crecimiento, la renta nacional aumentó desde 1922, terminada la crisis de 1921, a una tasa anual acumulativa del 2,2 por 100 hasta 1929, en comparación con tasas inferiores a 1 por 100 en los años anteriores. La tasa promedio de incremento acumulativo de los valores industriales de la Banca privada entre 1925 y 1929 fue de 14,6 por 100, mientras que los créditos bancarios gozaron en el mismo período de un aumento anual de 3,8 por 100, y la cartera de efectos, de 8,2 por 100. Eso indica que el sistema bancario tuvo la iniciativa en la expansión de las inversiones en el país, y que ésta no provino de solicitudes de préstamos. De no haber sido por la existencia de la Banca mixta en España, la capitalización del país habría sido sensiblemente menor durante el período referido.

DECENIO 1920-30.—AGRICULTURA E INDUSTRIA

En los años 1920 la agricultura y la ganadería española adelantaron considerablemente, sin que hubiera una tendencia por parte de los agricultores a destinar sus ahorros a inversiones industriales. De no haber sido por la intervención tan activa de la Banca en la promoción de sociedades, es muy posible que a más de ser muy inferior la línea de capitalización

durante el período, se hubiera cifrado una contracción monetaria, pues al no compensar la Banca el intercambio de los agricultores, el equilibrio económico se habría conseguido en un punto más bajo, afectándose sensiblemente el ritmo de crecimiento de la economía española. Es de advertir que la participación de la Banca en los negocios y en la actividad económica del país se produjo sin una elevación de precios, es decir, sin una expansión inflacionista.

El período entre las dos guerras mundiales del 14 y 40 muestra que la intervención de la Banca privada resultó decisiva en los años 20 para conseguir una expansión más rápida de la economía española, y que esta intervención se produjo sin romper el equilibrio monetario y sin afectar en alto grado a la liquidabilidad del conjunto de la Banca privada que, si bien bajó de 100,1, en 1924, a 85,3, en 1929, mantuvo un coeficiente elevadísimo en relación con los habituales en otros países extranjeros.

DESDE 1940

La Banca privada ha participado asimismo activamente en la expansión del desarrollo de la economía española a partir de 1940, en que se dispone ya de estadísticas más completas sobre la materia. En efecto, la Banca acumuló en sus carteras, entre 1943 y 1960, acciones y obligaciones por 18.595 millones de pesetas, mientras que las emisiones totales de acciones y obligaciones en el período ascendieron a 162.133 millones. La absorción de estos valores privados efectuada por la Banca representa el 11,5 por 100 de las emisiones totales efectuadas en el país con tendencia decreciente a medida que el mercado de capitales se desarrollaba. Si se comparan las emisiones totales en el período 1943-1957, que ascienden a 370.441 millones de pesetas, con la financiación que ha suministrado la Banca en el mismo período, que asciende a 109.180 millones de pesetas, se ve que esto representa un 29,5 por 100 de las inversiones del período.

PORCENTAJE DE RECURSOS AJENOS Y PROPIOS

No obstante ese crecimiento continuo de los valores privados en la cartera de los Bancos, la proporción de dichos valores respecto a sus recursos arroja una visible tendencia a la baja entre los años 20 y en la actualidad. En efecto, durante el período 1928 a 1934 esos valores representaron el 18 por 100 respecto a la suma de recursos propios y ajenos de los Bancos, pero en el quinquenio 1951-1955 dicho porcentaje se redujo a la mitad, ya que sólo alcanzaba al 9 por 100. Entre 1955-1960 este porcentaje alcanzó la cifra del 8,7 por 100. Por consiguiente, la Banca mixta española destinó a la adquisición de acciones y obligaciones en los años 20, una parte sustancial de sus recursos propios y ajenos para favorecer la industrialización del país, y en el decenio 1951-60 los ha reducido sustancialmente en la proporción que no llega al 10 por 100 de dichos recursos.

Como la inversión industrial no ha decrecido, sino que, al contrario, ha aumentado, esto significa que se ha ido creando poco a poco un verdadero mercado financiero por los Bancos.

Sin embargo, si se compara la cuantía de los valores industriales en las carteras de la Banca española con sus recursos propios, es decir, sus capitales y reservas, la evolución es contraria a la que acabamos de describir referida a los recursos propios y ajenos, pues esa relación ascendía entre 1928 y 1934 a 71,4 por 100, mientras que en el quinquenio 51-55 alcanzó el 112 por 100, y en el período 1955-60 se elevó al 117,20 por 100. Este hecho se explica porque el crecimiento de los recursos propios de los Bancos no ha seguido el ritmo de los ajenos, como consecuencia de la inflación registrada en aquellos años.

REDISTRIBUCION DE LA MANO DE OBRA

La participación activa que ha tomado la Banca en la promoción de empresas que operan exclusivamente en el ámbito de la industria y los servicios, da como resultado el intensificar el crecimiento de la economía española y disminuir la participación de la población activa ocupada en la agricultura desde un 67,1 por 100, en 1900, a 43,7 por 100, en 1960, en tanto que la industria ha pasado en esos años de emplear un 14 por 100 de la mano de obra nacional al 27,7 por 100.

LIQUIDEZ DE LA BANCA

No obstante, la participación de la Banca española en las sociedades anónimas ha mantenido una liquidez elevada que compara favorablemente con la de otros países. En la primera Conferencia Internacional del Crédito celebrada en Roma se compararon los índices de liquidez y liquidabilidad de los establecimientos de crédito de distintos países, utilizándose sistemas homogéneos de cómputo, resultando que España ocupaba en 1950 el cuarto puesto con una liquidez del 13 por 100 entre una lista de 15 países, estando tan sólo precedida por Noruega, Dinamarca y Estados Unidos. Este coeficiente viene determinado por la proporción entre las cuentas "Caja y Banco de España" y "Acreedores a la vista".

LIQUIDABILIDAD

Considerada la liquidabilidad de primer grado, es decir, las cuentas de "Caja y Banco de España", "Efectos de comercio hasta noventa días" y "Fondos Públicos" no pignorados en el Banco de España, dividiéndose el total resultante por los "Acreedores a la vista", la Banca española ocupaba también el cuarto puesto, después de Holanda, Bélgica y Francia, en la misma lista de los quince países.

Estos datos son una muestra elocuentísima de que a pesar de las críticas de que es objeto nuestra Banca mixta, ofrece un grado de liquidez y liquidabilidad envidiables; es decir, no está inmovilizada, y la inversión industrial se ha hecho con tanto acierto como prudencia.

MECANISMO DE FINANCIACIÓN

El mecanismo normal de la financiación por la Banca de las empresas industriales consiste en otorgarles créditos bancarios, generalmente no superiores a plazo de un año, que se consolidaban luego por emisión de acciones u obligaciones. Estas, o bien se colocan directamente en el mercado, o si se trata de valores nuevos o poco conocidos, quedan en las carteras de los Bancos y, a medida que las empresas respectivas y sus valores se acreditan en el mercado, la Banca va desprendiéndose de los paquetes en favor de los clientes inversos, renovando así su capacidad de financiación en las industrias.

De este modo ha sido posible en el período que contemplamos, es decir, en lo que va de siglo, y a pesar de los avatares políticos y sociales, crear una gran industria eléctrica, fuente insustituíble de energía y comodidad para el país; una industria siderúrgica y metalúrgica apreciable, evitando así que, como antaño, se exportaran sin transformar nuestros minerales de hierro, cobre, plomo y cinc; una industria química, cada día más en auge, de fertilizantes, insecticidas, plásticos, etc.; una industria textil de gran tradición que requiere una renovación de utillaje, y una industria mecánica de fabricación de automóviles, tractores, etc.

MOTE DE OLIGOPOLIO

Como consecuencia de esta situación, alrededor de los grandes Bancos se han ido polarizando las actividades industriales más importantes del país. A esta situación se le ha querido motejar por alguien de oligopolio, como si fuera un propósito deliberado y tentacular de dominio de la actividad industrial del país, cuando la realidad —dígase lo que se quiera— es que dentro de esos mismos grupos existe la competencia industrial y comercial, y por otra parte que la aspiración de los Bancos, en general, es la de ir desprendiéndose de sus carteras de valores industriales en la medida que el mercado bursátil lo permita, y así si se comparan las acciones poseídas por los Bancos en las grandes Sociedades con las que ostentan los accionistas individuales en número elevadísimo y generalmente con participación muy pequeña, se encontrará que los porcentajes de los Bancos son muy reducidos y casi nunca llegan al control. Lo que ocurre es que los tenedores de los títulos, que por comodidad y ventajas los tienen depositados en los Bancos, suelen confiar a éstos o a personas que éstos designan, la representación en las Juntas generales, dado el prestigio y se-

riedad de la Banca española, y esto les da más influencia, pero eso no puede calificarse en manera alguna de oligopolio sin faltar a la justicia.

Otra demostración de lo inadecuado de calificar de oligopolio a la Banca mixta española la ofrece el hecho, que yo atestiguo y que nadie desmentirá, que en algunas de las inversiones realizadas por los Bancos en los últimos años, tales como la Sociedad Española de Automóviles de Turismo (SEAT) que, como es sabido, construye el coche con licencia de la casa FIAT, que fue promovida por el INI, éste invitó a participar para obtener los capitales necesarios a los Bancos privados más importantes, que aceptaron el requerimiento de colaborar con el éxito de todos conocido.

En el caso de las Minas de Río Tinto, propiedad de un grupo inglés que desde antiguo las venía poseyendo, fue el Gobierno quien invitó a los Bancos españoles a realizar la operación considerada como patriótica y conveniente. Los Bancos aceptaron, como era natural, con pleno éxito. Ni que decir tiene que en uno y otro caso los Bancos o han distribuído la mayor parte de los títulos en el mercado o bien han manifestado su disposición a hacerlo con el mayor gusto, y siempre dejando amplio margen de ganancia a los tomadores.

ÉXITO DE LA BANCA

Podríamos citar algún caso muy doloroso y que ha causado grandes preocupaciones al Gobierno y a los medios financieros de empresa muy importante que se había constituído sin asistencia y colaboración de la gran Banca. Para honor y prestigio de ésta es justo hacer constar que no se ha dado en estos años, en que se han promovido y creado tantas empresas que han elevado el nivel de vida del país y han dado trabajo a muchos miles de obreros, un sólo fracaso que haya determinado la quiebra, cierre o ruina de estas empresas, sostenidas por la Banca.

POSICIÓN DE LA BANCA EUROPEA

Se podrá hacer toda la literatura apasionada y demagógica que se quiera a impulso del egoísmo, de la ambición o de otras pasiones subalternas, pero lo difícil será sustituir, sin grave quebranto para España, la función industrializadora de la Banca mixta.

Yo, frecuentemente, en reuniones internacionales de banqueros, tales como el "Institut International d'Études Bancaires", he tenido ocasión de discutir estos temas con los colegas de toda la Europa occidental y jamás se me han dado razones convincentes que demostraran la improcedencia de la Banca mixta en España. En países de gran desarrollo, como Escandinavia, Holanda e Inglaterra, se acepta como una especie de dogma la separación de la banca comercial de la banca de negocios. En otros países también superdesarrollados, como Alemania, aparentemente se observa este dogma, pero en realidad la banca, en forma indirecta, pero eficiente, in-

terviene en muchas de las grandes empresas del país. En Bélgica "sotto-vocce" hay elementos muy representativos que desearían se volviera a la banca mixta, y en todo caso en estos países la intervención de la Banca en las sociedades industriales es tan efectiva como en España, aunque no tan ostensible, mediante la política crediticia y las sociedades de cartera.

DIFICULTAD DE SUSTITUCIÓN

La dificultad en España de sustituir la Banca mixta, para mí es punto menos que insoluble, porque las alternativas, como he dicho al principio, son absolutamente rechazables. Si no se quiere la Banca mixta se habrá de optar o por la intervención extranjera de tipo colonial, que nadie desea ni admite; por la promoción estatal en un verdadero socialismo de estado, antieconómico, caro y con pésimo rendimiento, o bien por la parálisis y la inacción, que es la baja en el nivel de vida y, en definitiva, la miseria. No hay recambio para la Banca mixta en España.

Yo preguntaría a los que cierran contra la Banca mixta en España cómo creen ellos que se podría nutrir la banca puramente de negocios e industrial sin el alimento de los depósitos a la vista o a plazo de su clientela. En España se ha realizado una prueba de este orden con una entidad tradicional y prestigiosa que ha rendido grandes servicios al país, pero la realidad le ha llevado a un concierto con un gran Banco comercial para evitar riesgos que no se le podían exigir que corriera.

SOCIEDADES DE CARTERA

Se podrá, si se quiere, dar una aparente satisfacción a los detractores de la Banca mixta, transfiriendo, como se ha dicho alguna vez, a sociedades de cartera, promovidas y financiadas por los propios Bancos los valores industriales de los mismos, pero que nadie se engañe, eso no será más que una simulación, un tinglado y, en definitiva, será dejar las cosas en la misma situación que están.

Los teorizadores de ese puritanismo bancario que mediten bien antes de lanzar sus diatribas si España ha adquirido un grado de desarrollo tal, si cuenta con una burguesía tan rica y emprendedora que pueda relevar a la Banca de su papel financiador de la industria... Si esto fuera posible, yo, como banquero, sería el primero en celebrarlo, pues los beneficios normales de la banca comercial en los Bancos de depósito y descuento bien regidos, son mucho más tranquilos y mucho más lucrativos que los riesgos de la promoción y de la financiación de industrias; pero si esto, como estoy seguro, no es posible, que miren bien de no agitar innecesariamente la conciencia del país y especialmente de sus elementos juveniles para correr detrás de un humo engañador.

POSIBLE REFORMA

Yo no creo que el mantenimiento del carácter mixto de la Banca española sea una cosa eterna. Lo que afirmo es que en estas circunstancias y quizá durante varios lustros, la realidad económica española no permita la verdadera evolución de la Banca hacia una mayor especialización. Ello requeriría un gran aumento de la riqueza y del ahorro en España, una vocación empresarial y una gran capacidad en la parte selecta del pueblo español. Lo único que cabe, a mi juicio, para prestigiar más aún la Banca mixta y para no exponerla a críticas fáciles, pero frágiles, es que la situación, que podemos decir es real, se convierta en legal. Quiero decir, que, en general, la Banca española tiene invertidos en valores industriales en sus carteras, cantidades más o menos equivalentes a sus recursos propios, es decir, a sus capitales y sus reservas. En general, la Banca no ha arriesgado los fondos ajenos, sino los propios, porque aunque en un examen somero de los balances aparezca que algún Banco tiene en su cartera industrial cifras de inversión que rebasan sus fondos propios, si se computan las reservas tácitas, que son muy considerables por el acierto de las inversiones hechas que ofrecen notables plusvalías sobre el precio en que figuran en inventario, se llega a la conclusión de que las inversiones de la Banca han sido prudentes.

Pues bien, si esa es la situación real yo no veo inconveniente en que se consagre mediante las oportunas disposiciones legales. para que nadie tenga pretexto para esa crítica tan fácil como infundada, limitando la capacidad inversora de la Banca en valores industriales a la cuantía del capital y reservas de cada Banco.

PAPEL DE LA BANCA EN LA INTEGRACIÓN DE ESPAÑA EN UNA UNIÓN EUROPEA

Una última palabra quiero dedicar a otro gran servicio actualísimo que puede y debe prestar la Banca española, con su carácter mixto, a nuestro país. Es innegable, y muy fácil de comprobar conversando con cualquier banquero extranjero, el prestigio de que goza la Banca española por su seriedad y por la prudencia con que está regida. Es evidente que la gran Banca, por sus relaciones, su información y los medios de que dispone, está en las mejores condiciones para recabar la colaboración de las personas más técnicas y capacitadas del país en cada rama de la actividad económica.

Pues bien, ante una Europa que camina inexorablemente hacia su integración, si quiere recobrar un puesto preponderante en el mundo que hoy le disputan con éxito otros continentes, España no puede quedar al margen de ese movimiento integrador. La conciencia española está cada vez más alerta a esta gran y esperanzadora realidad europea. Se han dedicado estudios meritísimos publicados en muchos volúmenes sobre el tema exa-

minado en sus múltiples facetas, y existe cada vez más en nuestro país la convicción de que con los plazos, excepciones y ayudas necesarias, debemos de integrarnos en una unidad económica europea que fatalmente tendrá derivaciones de asociación política.

La Banca española, con su poder representativo y efectivo, puede contribuir a este movimiento aportando colaboraciones técnicas e instrumentos de un valor considerable. No la privemos de la fuerza que necesita en estos momentos para servir a ese designio nacional. Mientras se mantengan las divergencias. cada vez menores, entre los "seis" países del Mercado Común y los "siete" del Area del Librecambio, el problema no apremia, pero en el momento —que no puede tardar mucho— en que se verifique el acuerdo entre Inglaterra y los dos países más fuertes de la Europa Continental, Francia y Alemania occidental, la unión será un hecho y España tendrá que decidirse.

No mellemos nuestras armas ante esta contingencia; conservemos a la Banca en toda su eficacia para que de la misma manera que en estos sesenta años ha promovido con éxito la industrialización del país y el aumento del nivel de vida, vayamos hacia la integración de España en una unión europea con las enormes ventajas que deriva, procurando soslayar alguno de los inconvenientes que necesariamente han de surgir ante una tan trascendental decisión.

PRESENTE Y FUTURO DE LA CONSTRUCCION NAVAL EN ESPAÑA

Por EUGENIO MARTIN ANTELO

1. Flota mercante nacional.

1, 1. *Ampliación y desarrollo.*

En los últimos años las personalidades oficiales más íntimamente relacionadas con el problema de la ampliación y renovación de la Flota Mercante Nacional cifraban las necesidades de la misma en unos 2.000.000 T. R. B., según criterios bastantes coincidentes y refiriéndose, como es costumbre, a buques mayores de 100 toneladas de Registro Bruto.

En la conferencia pronunciado por don Gregorio López-Bravo en el Instituto de Ingenieros Civiles, en 9 de diciembre pasado, llegaba a la conclusión de que para alcanzar el razonable objetivo de transportar el 50 por 100 de nuestro tráfico normal con el exterior y prácticamente la totalidad del pasaje, petróleo y otras compras del Estado, precisaríamos disponer ya de una flota superior en unas 400.000 a 500.000 T. R. B. a la actual, lo que nos daría un total superior a los 2.000.000 T. R. B.

En cuanto a las necesidades futuras de nuestra flota, el señor López Bravo, en la anteriormente citada conferencia, deduce que para un incremento acumulativo comprendido entre el 3 y 4 por 100 de la Renta Nacional corresponde un incremento, también acumulativo, del 5 por 100 para la flota.

Según el IX Congreso Económico Sindical (Tercera Ponencia) a un incremento del 5 por 100 acumulativo de la Renta Nacional corresponde un incremento, también acumulativo, del 10 al 11 por 100 en los transportes. Los señores Vega y Beltrán, en su obra "La construcción naval española y la integración económica europea" analizan el incremento probable de la Marina Mercante considerándola dividida en los grupos cabotaje, petróleo, tráfico exterior de carga, pasajeros y flota pesquera, llegando a un coeficiente medio de expansión del 6,3 por 100 acumulativo para los próximos años, similar al índice de crecimiento de la flota de la O. E. C. E. durante los últimos años.

Para nuestros cálculos admitamos como cifras conservativas 2.000.000 de T. R. B., como necesidades actuales de nuestra flota, y un 5 por 100 acumulativo, como coeficiente de crecimiento para los próximos años.

1, 2. *Renovación.*

Clasificación por edades de buques mayores de 100 T. R. B. según lista oficial de buques de 1960:

	T. R. B.	%
Menos de 5 años	327.310	22,5
De 5 a 10 años	106.416	7,3
De 10 a 15 años	155.679	10,7
De 15 a 20 años	36.253	2,5
De 20 a 25 años	37.066	2,6
De 25 a 30 años	125.307	8,6
Más de 30 años	669.301	45,8
	1.457.332	100,0

En los países marítimos se considera como buques fuera de uso o buques "obsoleto" a los de edad superior a veinticinco años. Aunque el porcentaje de estos buques varía de unos países a otros, centrándonos en las flotas mercantes de los países de la O. E. C. E., este porcentaje representa aproximadamente el 10 por 100 del total de las flotas. Es indudable que en España se han modernizado algunos buques, por lo que, aun suponiendo que estas modernizaciones alcanzaren a los buques de edad comprendida entre veinticinco y treinta años, y considerásemos como buques "obsoleto" de la flota nacional los de edad superior a treinta años, conservando para estos últimos el mismo porcentaje de las flotas de la O. E. C. E., es evidente que la modernización de nuestra flota exige el desguace inmediato de unas 500.000 T. R. B.

1, 3. *Conclusiones.*

Admitiendo que el plan de Ampliación, Desarrollo y Renovación de nuestra flota mercante puede efectuarse en un plazo de diez años, el tonelaje a construir en ese tiempo sería, aproximadamente,

Ampliación	500.000 T. R. B.
Desarrollo	1.300.000 "
Renovación	500.000 "
TOTAL	2.300.000 T. R. B.

Lo que representaría para nuestros razonamientos unas 230.000 T. R. B. anuales.

2. Ley de protección y renovación de la flota mercante española.

En la Ley de 12 de mayo de 1956 de Protección y Renovación de la Flota Mercante Española se estableció un plan decenal que comprendía la construcción de un millón de toneladas de registro bruto, para cuyo cumplimiento (Decreto-Ley de 26 de octubre de 1956) se autorizó al Instituto de Crédito para conceder préstamos por un total de 5.000 millones de pesetas durante el quinquenio 1958-1962 ampliado en otros 5.000 millones para el quinquenio 1963-67.

Como consecuencia del aumento de los costes motivado por los aumentos de salarios de 1956, el Gobierno concedió otros 2.400 millones de pesetas durante los años 1959-1962, complementados con otros 700 millones para la dotación de 1960, ascendiendo, por tanto, el programa de financiación del primer quinquenio a 8.100 millones de pesetas.

Aunque las necesidades de la Flota Mercante Nacional suponen más del doble de la cifra prevista de 100.000 T. R. B., en la citada Ley de 12 de mayo de 1956, hay que analizar las posibilidades de financiación que dicho programa supondría.

En la publicación "Hacia una nueva etapa de expansión", de don Antonio Robert, y al hablar de las inversiones en el sector Transporte, Comunicaciones y Servicios Públicos, señala que estas inversiones que, en el conjunto de los países de la O. E. C. E. alcanzaron del 15 al 30 por 100 de las inversiones totales, tienen límites claramente definidos, teniendo en cuenta que la relación capital/producto es poco favorable en este sector, siendo las cifras correspondientes de 2,7/1 para la marina mercante; 3,2/1 para ferrocarriles y 3,5/1 para comunicaciones. Siguiendo este razonamiento, el señor López-Bravo, en su citada conferencia pronunciada en el Instituto de Ingenieros Civiles, tomando como base el ritmo medio de inversión en flota mercante de los países de la O. E. C. E., y utilizando el factor de corrección por Renta Nacional, llega a la conclusión que para España resultaría una inversión media anual de 55 millones de dólares, que comprenden unas 150.000 T. R. B. anuales al coste medio de 375 dólares la tonelada de Registro Bruto. Como la asignación del Instituto de Crédito es del 80 por 100 del valor de los buques, la dotación anual del

Crédito Naval debería ser de unos 2.500 millones de peestas en cifras redondas para poder cumplir el programa de 150.000 T. R. B. anuales.

En los buques para la exportación, la previsión de divisas libres, para las importaciones directas o indirectas son del orden del 25 por 100, por lo que la construcción de las 150.000 T. R. B., para no ser gravosa, exigiría la exportación de 50.000 T. R. B., incluído su propio consumo de divisas.

Conclusiones.

1) Las necesidades de la Flota Mercante Nacional son de unas 2.300.000 T. R. B., que en un plan decenal supondrían la construcción de unas 230.000 T. R. B. anuales.

2) La Ley de 12 de mayo de 1956 de Protección y Renovación de la Flota Mercante Española preveía un plan decenal de construcción de 1.000.000 T. R. B. muy inferior a las necesidades reales de la flota.

3) La actual coyuntura económica no parece permita realizar en el sector Marina Mercante unas inversiones superiores a la equivalencia de construcción de 150.000 T. R. B. anuales.

4) Para compensar el consumo de divisas que el plan anual de construcción de 150.000 T. R. B. precisa, sería necesario exportar unas 50.000 T. R. B. anuales.

3. La construcción naval en España.

3-1. *Estado actual.*

Vencidas las dificultades inherentes a la modernización de sus instaciones y servicios, los astilleros españoles han pasado por el duro trance de la escasez de pedidos de los armadores nacionales. El impacto del Plan de Estabilización, la falta de fluidez del Crédito Naval y los programas de inversiones, como consecuencia de la modernización, han sometido a una dura prueba a los astilleros nacionales que, incluso han tenido que hacer frente, en algunos casos, a la financiación de obras en curso en una época en que la liquidez de sus tesorerías distaba mucho de ser brillante.

Este estado de cosas ha conducido a una dura competencia en el mercado interior reflejada especialmente en los concursos para reparaciones.

Como consecuencia de la modernización de los astilleros existentes y la creación de otros de nueva planta, la capacidad actual de los astilleros nacionales la podemos cifrar, según cálculos prudentes. en 350.000 T. R. B., que algunos más optimistas consideran próximas a las 700.000 T. R. B. De esta capacidad corresponde aproximadamente el 65 por 100 a los astilleros privados, y el 35 por 100, a los astilleros del I. N. I., refiriéndonos exclusivamente a construcción naval mercante.

Aun razonando con la cifra más conservativa de 350.000 T. R. B., re-

sulta a todas luces insuficiente el programa de construcción de 150.000 T. R. B. anuales para armadores nacionales, completadas con otras 50.000 T. R. B. para el mercado exterior. Aun así, y tomando como base las 350.000 T. R. B., los astilleros trabajarían a un ritmo inferior al 60 por 100 de su capacidad.

Desde julio de 1959 a diciembre de 1960 se han contratado 24 buques con destino a 6 países distintos, que totalizan unas 150.000 T. R. B., aunque bien es verdad que, en muchos casos, han concurrido circunstancias especiales que han hecho posible la operación.

Es indudable que la supervivencia de la construcción naval española requiere nuevos mercados, y para pulsar sus posibilidades sólo hay un mercado, de competencia muy dura, pero el único que puede dar a nuestra construcción naval el espaldarazo final de constructores: EUROPA.

Partiendo de esta premisa vamos a pasar revista, aunque sólo sea someramente, a la construcción naval en Europa.

3-2. *Nuevas técnicas de construcción naval.*

Desde el punto de vista de la construcción de la estructura metálica de los buques, dos características esenciales han diferenciado a un astillero de un taller de calderería pesada: la sala de gálibos y las gradas.

Como es sabido, las oficinas técnicas determinan las dimensiones principales y el plano de formas de manera que satisfagan las características definidas por el armador. Dicho plano de formas se envía al canal de experiencias hidrodinámicas, que mediante un modelo de parafina realiza los ensayos necesarios para comprobar la potencia y velocidad previstas que han sido previamente calculadas por la oficina técnica del astillero. Las formas, corregidas, si procede, por el canal, pasan de la oficina técnica a la sala de gálibos, donde se realiza el trazado a escala natural. La sala de gálibos proporciona todas las plantillas necesarias para el marcado posterior en las planchas como paso final para su construcción o labra.

Un primer paso para la supresión de la sala de gálibos fue el método de trazado óptico, que consiste, en esencia, en efectuar los planos de desarrollo con todas las marcas para la labra a escala 1/10 sobre papel especial. De estos planos se sacan negativos a escala 1/100. Un aparato de proyección permite proyectar a escala natural sobre cada una de las planchas el trazado y marcas indicados en los planos correspondientes. El obrero traza sobre cada una de las planchas las marcas correspondientes evitándose por este procedimiento el paso intermedio de confección de plantillas.

En la actualidad se emplean en los astilleros europeos las máquinas automáticas de oxicorte, una de cuyas versiones utiliza el clisé fotográfico, y más recientemente las llamadas máquinas automáticas de oxicorte a 1/10 de lectura directa y mando electrónico. Estas máquinas pueden cortar automáticamente, sin trazado previo, en una o varias planchas, una

o varias piezas, que pueden ser simétricas, por lectura directa de un plano invariable a escala 1/10.

Como complemento de estas máquinas, que permiten la labra de las chapas planas con forma, los astilleros están equipados con los llamados pórticos de calderería de corte oxiacetilénico de chapas planas de cantos rectos.

El paso siguiente en el proceso de construcción de la estructura metálica es la prefabricación, definida, a su vez, por los espacios disponibles y los medios de elevación y transporte (número y potencia de las grúas). No insistimos sobre este punto por entender que se ha escrito todo lo que puede decirse sobre el tema.

En la unión de elementos prefabricados se siguen dos procedimientos:

a) El clásico de construcción sobre grada.

b) Grada-dique seco.

En relación con los astilleros nacionales, la diferencia fundamental de algunos astilleros extranjeros es la nueva modalidad de construcción en lo que denominamos como grada-dique para diferenciarlos de los actuales diques secos, cuyo cometido, por su disposición, es muy distinto.

La construcción naval es una industria muy sensible a las oscilaciones de la coyuntura. La crisis de Suez, la rivalidad de los armadores griegos y ciertos estudios de las grandes compañías petrolíferas, evitando Suez y Panamá, tienden a la construcción de superpetroleros, cuyo tonelaje óptimo lo cifran alrededor de las 100.000 toneladas de peso muerto.

Las dimensiones de estos buques, que entrañan un peso excesivo en la puesta a flote por el procedimiento clásico de botadura, han obligado a los constructores navales a abandonar el procedimiento clásico y a prever las gradas-dique.

Existentes, o en período de construcción, los astilleros europeos que a continuación se indican, se han pronunciado por esta nueva modalidad, que algunos compaginan con el procedimiento clásico de construcción en grada:

	Dique-grada
Eriksberg (Suecia)	1
Gotaverken (Arendal) (Suecia)	2
Lindoe (Odense) (Dinamarca)	2
Burmeister-Wain (Dinamarca)	1
Ansaldo (Italia)	3
La Ciotat (Francia)	1
Schlicker Werft (Alemania)	1

Como tipo de esta nueva modalidad, el proyecto del nuevo astillero de Gotaverken. en Arendal, en fase avanzada de construcción, está basado en dos diques de construcción de unos 330 metros de longitud cada uno, con capacidad para buques hasta de 125.000 toneladas de peso muerto. La anchura de cada dique permite la construcción simultánea de dos petroleros de 20.000 toneladas de peso muerto unitario.

El sistema de producción es de acuerdo con la técnica de "Producción en línea recta". Las secciones o bloques del buque se completan y unen entre sí en el gran taller de montaje del casco, situado en el extremo de los diques de construcción y a medida que se termina cada bloque se empuja el buque gradualmente hacia afuera, la proa delante, sobre las correas transportadoras, a través del dique de construcción.

El importe de este nuevo astillero se ha estimado en unos 1.750 millones de pesetas, dato éste que habremos de tener muy en cuenta al establecer comparaciones con los astilleros nacionales.

En lo que se refiere a los trabajos de armamento, no existen diferencias acusadas, y los podríamos definir como trabajos en los que se emplea mucha mano de obra, y en los que, por tratarse de trabajos normales de carpintería de ribera, ebanistería, electricidad, equipos, tubos, maquinaria, etc., sería prolijo enumerar las instalaciones de todos conocidas.

En relación con la maquinaria propulsora, el notable desarrollo del motor lento, sobrealimentado, de dos tiempos, con potencias por cilindro hasta de 3.000 caballos y totales hasta de 25.000 B. H. P., con posibilidad de utilizar como combustible petróleo de calderas, permite asegurar que las preferencias de los armadores europeos se centrarán preferentemente en este tipo de propulsión frente a las tendencias americanas orientadas hacia las turbinas de vapor y gas. En este orden de ideas merece destacarse la construcción por una empresa española, y con destino a armadores nacionales, de un motor Diesel, sobrealimentado, con una potencia de 15.000 B. H. P.

Aunque se sigue con mucha atención los progresos en energía nuclear, no parece que se vaya a imponer, durante los próximos años, este tipo de propulsión. Las razones de su empleo —rompehielos "Lenin" y buque mercante "Savannah"— obedecen más bien a motivos de prestigio o de tipo político que a los puramente económicos de explotación de los buques.

3-3. *Perspectivas de la construcción naval española.*

Se habían señalado como las dos características principales de las nuevas modalidades técnicas de los astilleros europeos el empleo de las máquinas automáticas de oxicorte, de lectura directa, y el empleo de los nuevos dique-grada para construcción de los cascos de los buques.

Las máquinas automáticas de oxicorte son conocidas sobradamente por los constructores españoles, que las han incorporado a los programas de modernización de sus factorías.

En cuanto a la modalidad de construir en dique-grada ningún constructor nacional, que sepamos, ha iniciado proyectos en este sentido. Los pedidos de petroleros de peso muerto superior a las 80.000 toneladas son escasos, y para que la construcción de buques menores sean rentables o han de tratarse de series o bien de buques tipo. Unicamente aquellos constructores nacionales que han modernizado sus factorías con gradas de capacidades para buques de grandes tonelajes se verán obligados a concurrir a una competencia donde la desproporción de medios les obligue a nuevas inversiones, lo que conducirá inexorablemente a unos costes donde las amortizaciones han de jugar un papel decisivo.

Afortunadamente no es éste el caso general de los astilleros españoles, donde el predominio del astillero de construcción de buques de tipo medio les sitúa en unas condiciones donde el procedimiento clásico de construcción en grada les permitirá aceptar una competencia en un terreno en que la misma desproporción de medios hace que las instalaciones de los superastilleros sean desproporcionados en relación con el tipo de buque a construir.

Es indudable que si la construcción naval española puede abastecerse de elementos e instalaciones para buques, en los mismos mercados que los restantes constructores europeos, los precios de los astilleros nacionales pueden estar en línea de competencia internacional. Es reconocido por todos que en esa línea de competencia se encuentra ya actualmente nuestra técnica y la calidad de nuestra mano de obra.

El Gobierno autoriza actualmente la concesión a los armadores extranjeros de condiciones de pago similares a las de otros países; es decir, el 25 por 100 del valor del buque a pagar durante la construcción, y el 75 por 100 restante en un plazo máximo de siete años, a partir de la entrega y según las circunstancias de cada caso. El tipo de interés fijado es del 6,5 por 100 anual. Siguiendo esta política crediticia, los créditos serían reintegrados al Gobierno en divisas al 6,5 por 100.

De intento se han soslayado dos aspectos del problema, vitales para la producción, como son la organización y la productividad. ¿Es que en España nos podemos permitir el lujo de estar todavía teorizando sobre estas cuestiones? La época de los comentarios ha pasado. Las empresas han realizado todos los esfuerzos necesarios en ese sentido y únicamente queda por encuadrar una legislación adecuada evolutiva con las nuevas épocas. Ha llegado el momento de sentir y de actuar a la europea y, desde el punto de vista de la construcción naval, la incorporación de España debe ser rápida, porque las vacilaciones o un compás de espera demasiado dilatado

nos puede hacer llegar tarde a un mercado que, como el europeo, nos brinda en la actualidad excelentes posibilidades.

Abierto el mercado europeo a los Constructores nacionales es indudable que nuestras posiciones serían inmejorables con vistas a los mercados sudamericanos y al de los nacientes estados afroasiáticos, ya que, incorporada España plenamente al concierto económico europeo, podríamos ser el lazo de unión entre Europa y aquellos mercados.

PRESENTE Y FUTURO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN ESPAÑA

Por JUAN B. PUIG

Con repetida frecuencia se viene advirtiendo, y es cierto, que el primer pinito de todo país subdesarrollado en su camino hacia un estado de incipiente industrialización se caracteriza por probar fortuna en el ramo textil. Se dice también, y en ello no estamos ya tan de acuerdo, que esto obedece a que la industria textil es uno de los ramos que exige menores inversiones dinerarias y, por el contrario, proporciona un más elevado índice de ocupación de mano de obra, coincidiendo ello plenamente con lo que son características fundamentales en todo país en trance de pretendida evolución (insuficiencia de capitales y necesidad de dar trabajo a sus gentes para elevar su nivel de vida).

Si ello fue cierto, hace algunas décadas, por lo menos hoy no es ya ni mucho menos exacto y el hecho de que, no obstante, siga manifestándose idéntica la tendencia, demuestra que forzosamente ha de existir otra explicación que a nuestro leal saber y entender es la que se deriva de dos simples hechos bien comprensibles: que el vestir es una necesidad vital, ineludible, a la que todo país debe atender; y que la industria textil, siendo la transmutación de un arte primitivo practicado innatamente en todas partes, fácilmente arraiga como primer peldaño de toda ansiada evolución; aparte que, en determinados casos, es el cultivo autóctono de plantas textiles el que además fomenta y anima a iniciarse en la práctica mecánica de esta especialización.

Hace unos años, en efecto, ello involucraba la inversión de modestos capitales y daba también origen a ocupar y proporcionar ingresos a buen número de personas; en la actualidad, en cambio, bajo el signo precursor de la automatización y la necesidad de crear entes de tamaño proporcionado a la mayor capacidad de los mercados a los que, por añadidura, hay que procurar abastecer de manufacturados a bajos costos, premisa esencial de la época, instalar y sostener centros de producción eficientes requiere ya la puesta en juego de grandes sumas de capitales y la ocupación que ello proporciona, en condiciones de alta productividad que se exigen, es en definitiva ya ciertamente relativa.

Sentado tal precedente, podemos afirmar que España no ha constituído una excepción ni escapa de tal tendencia. La industria textil fue precursora de la industrialización de nuestro país y durante bastantes años desde luego debido a lo que nos ha costado poder arraigar las prácticas industriales, se ha venido manteniendo en lugar primate. Sin embargo, en estos últimos años la industria en general ha ido creciendo en nuestra nación y desarrollándose en condiciones cada vez de mayor eficiencia, en tanto la textil se ha anquilosado, prosiguiendo sus actividades con un sentido de la evolución muy remiso y permaneciendo, en todos sus sectores, con las marcadas características típicas del siglo XIX y evidenciando, por tanto, en estos momentos, una ya vieja estructura que dificulta en gran manera su normal desenvolvimiento.

Otra particularidad digna de ser tenida muy en cuenta al enjuiciar este ramo es que, por lo general, toda industria textil se asienta y desarrolla, en la mayoría de los países, orientada al principio con vistas a satisfacer su propio mercado interior, derivando en todo caso a *posteriori* el afán, una vez satisfechas sus propias necesidades, a seguir haciendo crecer su prosperidad a base de extender sus fabricados a otros países necesitados de ellos. Este es el caso de la mayoría de los países, incluso de Inglaterra, Japón e India, que han llegado a convertirse en grandes exportadores, y es el caso también, aunque quizá se desdibuje, de China o Egipto, por no citar otros, que aprovechando sus grandes producciones de algodón han pasado a industrializar éste pensando primero en satisfacer sus propias necesidades y en exportar luego, si les es posible. En cuanto a esta otra tendencia, España tampoco se ha constituído en una excepción.

Sin embargo, debe entenderse que a medida que aumenta el número de países que en lo textil se industrializan, van reduciéndose cada vez más las posibilidades exportadoras de los que apoyan en este renglón la incesante actividad de sus fábricas, y entonces surge, en la vorágine de la competencia, la ventaja a favor de aquellos que obtienen sus manufacturas a más bajos costos, bien por la baratura de su mano de obra o por encontrarse sus industrias en grado de muy avanzada organización y tecnicismo, cuando no es a favor de aquellos que practican por necesidad nacional, más o menos justificada, el "dumping". Pues es evidente, digámoslo de paso, que los mercados del mundo entero se hallan en nuestros días fuertemente perturbados por los sistemas de primas, subvenciones y toda otra clase de auxilios que se dan en varios países utilizando hábilmente los recursos de la política comercial exterior y la complicada técnica aduanera, y ello siempre con el fin de lograr violentar la colocación de su producción en los mercados ajenos.

Dependiendo la vitalidad de la industria textil española del nivel de consumo de nuestro país y encontrándose éste supeditado, durante muchos años, y aún hoy, al régimen de fortuna de la explotación agrícola, base principal de nuestra economía, se comprenderá que el desenvolvimiento de nuestro ramo, que sin duda ha venido siendo notable, se ha producido más bien animosamente, con un característico espíritu de prudencia no exento

de optimismo, que de forma real y fundamentada. A años favorables y eufóricos, dentro de la euforia concebible en un país limitado por un manifiesto bajo nivel de poder adquisitivo, nuestra industria ha respuesto siempre solícita y favorablemente y, por contra, en años difíciles se las ha ingeniado para canalizar hacia el exterior sus excedentes. No siempre la maniobra ha podido resultar con tal agilidad que lograra enmascarar los amagos de crisis, pero lo cierto es que, con proverbial habilidad y competencia, la industria textil española ha ido superando estos baches, aun dejando en su cuerpo censal mayores o menores huellas.

Es reciente, por ejemplo, el impacto que en su desenvolvimiento ha producido la promulgada política de estabilización económica en el país, en julio de 1959, la cual sumada a la recesión sensibilizada en el mercado interior que ya se arrastraba desde todo 1958, dio lugar a que a finales de 1959 se observara una contracción de actividades en el sector lana del orden del 15,2 por 100, en el de la seda del 12,5 por 100 y sólo del 5,2 por 100 en el sector algodón, gracias, como se ha dicho, a haber encontrado en los mercados exteriores una válvula de escape para paliar los efectos que, sin aquéllos, se hubiesen hecho sentir de manera más profunda.

Por esta razón, España llegó a convertirse, creemos que más bien a la fuerza, en un país característicamente exportador dentro del ámbito textil, si bien en muy modestas proporciones dentro de las corrientes exportadoras internacionales, lo que no ha sido obvio para que viniera siendo tradicionalmente reconocida como una de las principales actividades exportadoras españolas. Con todo, su bien ganada fama y prestigio anterior han ido decreciendo con el tiempo y lamentablemente por méritos propios; es decir, de una parte debido a la falta de escrúpulo de algunos industriales advenedizos en el ramo y, de otra, a proseguir todavía con la práctica de unos sistemas comerciales que han quedado por completo superados, amén del retraso observado en asimilar técnicas nuevas y en conseguir costos en línea de perfecta competencia con los que ya son tónica general en los mercados del mundo entero.

Ciertamente se nos puede objetar que de manera particular en este último año de 1960 la canalización de nuestra producción textil hacia mercados exteriores ha sido muy favorable, desde luego uno de los años más brillantes, pero debemos advertir, serenamente, que se han dado circunstancias muy especiales que no hay que esperar se mantengan por mucho tiempo. Por tanto, no debemos dejarnos engañar por semejante espejismo y prudente será pensar que el futuro no se nos presenta demasiado halagador, salvo que nuestra industria tome a tiempo, cada vez más escaso, las necesarias previsiones y adopte las debidas decisiones de prestigio. Pues no se trata tan sólo de pensar que nos podamos ver privados de concurrir a los mercados exteriores, sino que hay que pensar también que si nuestra industria llegara a perder el favor o apoyo gubernamental que se le prodiga (no se puede pensar que las soluciones de tipo proteccionista se puedan sostener permanentemente) nuestro propio mercado podría verse in-

vadido por producciones ajenas en condiciones de precio, sino ya de calidad, más favorables.

Precisamente es conveniente hacer hincapié sobre el hecho de que si nuestra industria textil no se halla actualmente a la altura que las circunstancias demandan, en gran parte se debe al ambiente de proteccionismo en que se ha venido desenvolviendo particularmente en los últimos veinte años; proteccionismo cuyo grado y medida no diremos que haya sido injustificado, pero, desde luego, sí contraproducente, pues al no tener que enfrentarse nuestra industria a competencia alguna, su vida ha sido absolutamente cómoda y ha carecido de todo estímulo por prosperar y superarse, de donde ha resultado su estancamiento y actual situación de atraso.

No vamos a perder el tiempo ni a gastar papel inútilmente haciendo un panegírico más o menos extenso sobre la situación histórica y estadística de este ramo, aportando datos concretos sobre producciones, consumos, volumen de exportaciones, situación de su equipo fabril y posible capacidad de producción, pues todo ello es motivo de constante difusión en revistas, informes e incluso en la prensa diaria y, además hace tan sólo unos dos años y medio que hicimos un estudio creemos que bastante exhaustivo del asunto, todavía pleno de actualidad, al que remitimos a los lectores interesados [1]. No obstante, aludiremos probablemente a todo ello, de forma general, en el presente trabajo, que consideramos más beneficioso y oportuno dedicar a conceptos de interés más fundamental.

Se ha dicho y se viene recalcando hasta la saciedad que la industria textil española se encuentra hoy en cierto modo invalidada por disponer de un equipo industrial anticuado que debe renovar ya inaplazablemente. Ello es cierto, pues en realidad podemos afirmar que sólo de un 15 a un 20 por 100 del equipo actualmente instalado podría dársele franquicia en un examen riguroso de su valor tecnológico moderno, más bien ello tendente a la consecución de una mayor productividad promotora de más bajos costos que a una mejora excesivamente absoluta de calidad de las manufacturas, aunque no podemos deshechar la evidencia que en las nuevas técnicas de acabado, para la aplicación de las cuales es necesario nuevo equipo industrial, nos encontramos, salvo honrosas excepciones, también considerablemente superados.

En definitiva, se ha llegado a esta situación por causa de una excesiva confianza y también despreocupación de nuestros industriales, al no atalayar que la evolución técnica iba a ser radical e incesante, y con ella la comercial y económica, y al no haberse apercibido a tiempo que la renovación de maquinaria debe responder a un proceso dinámico, jugando de acuerdo con las tasas de amortización y fondos de reposición, y que no se trata de algo sólo realizable en épocas de innovaciones muy acusadas como la actual.

---

[1] Estudios sobre la Unidad Económica Europea. Tomo VII, Industria Textil. Páginas 391 a 445. Estudios Económicos Españoles y Europeos, S. A. Madrid, 1958.

Prueba de ello, es que aun en fábricas de hace años harto amortizadas y donde esta partida, equivocadamente, no grava ya como gasto de producción, se están obteniendo actualmente costos tampoco competitivos; y el error ha sido mucho más grave todavía en aquellos casos en que el importe resultante de la tasa de amortización aplicada se ha computado, contra toda sana y razonable ley contable, en estos casos inexistente, como beneficio.

Ahora bien, se ha hecho excesivo uso y abuso de este argumento, y hasta el extremo que se ha llegado a crear un ambiente de tal naturaleza que ha hecho que las opiniones reaccionen ante el gran problema que hoy tiene planteado nuestra industria con el convencimiento de que la panacea estriba en sólo acometer a fondo la renovación de utillaje. Y no es así; el gran problema es mucho más complejo y en él intervienen muy importantes factores, entre los que la renovación de maquinaria es sólo uno de ellos y quizá no el más arduo, aunque, sin duda, sí es el que exige un mayor esfuerzo financiero, y precisamente cuando nuestra industria, por causas diversas y en particular por haber llevado en general una política económica poco cauta, se halla hoy más escasa que nunca de disponibilidades dinerarias.

Tiene, sin lugar a dudas, una importancia en extremo fundamental el tamaño y la dimensión (vocablos que, como veremos, en este caso no son sinónimos) de nuestras empresas textiles. Este, que es un problema general que también han tenido planteado muchos países clásicamente industrial-textiles, se agudiza en el caso de España, donde hace unos años, en un ambiente de continua desvalorización de la moneda y con facilidad para ganar dinero, se dió pábulo a la proliferación de un sinnúmero de pequeñas empresas del ramo que en lógicas circunstancias normales de mercado no pueden subsistir y que como es lógico suponer nada pueden aportar, a favor del país, dentro de una pretendida política de proyección de sus producciones hacia el exterior. Normalmente, y aun sin tomar en consideración el florecimiento de esta superabundancia de pequeñas iniciativas, viene ocurriendo no sólo en nuestro país, sino también en otros, y entre ellos Inglaterra, que las industrias cuyo tamaño un día fue suficiente hoy resultan de magnitud completamente efímera e irrentable.

Concretamente en nuestro caso, quizá la excesiva rigidez en la concesión de permisos industriales, algunos aspectos de la legislación social y el antiguo sistema tributario han contribuído a agravar el problema, incitando a la pequeña industria camuflada y al trabajo clandestino, a la vista que su supervivencia era posible, si bien ejerciendo indudablemente una competencia desleal a la industria de mayor tamaño legalmente establecida.

Es comprensible que este minifundio industrial, unido al cual se encuentra la industria de mayor tamaño cuya estructuración bajo forma de empresas familiares que al agrupar en una mano capital y dirección se han visto asimismo fragmentadas al incorporarse a las mismas las nuevas promociones de descendientes, no puede dar en estos momentos el juego que sería de desear.

Corroboramos lo dicho exponiendo que en España hoy existen inscritas 1.289 empresas textiles, siendo nuestro ramo el que mayor número de sociedades anónimas aporta (sigue el ramo metalúrgico, con 1.278). En tan dilatado campo de esta gran actividad nacional se cobijaban, según estadística de marzo de 1960, un total de 976 empresarios y 235.657 personas remuneradas, de las cuales 12.522 se clasificaban como técnicos (es difícil saber cuántos eran efectivamente titulados, pues en las reglamentaciones laborales de los diferentes sectores del ramo raramente no figuran incluídos los técnicos titulados), 9.032 como administrativos, 202.557 como obreros y 11.546 como subalternos; de cuyo total el 55,5 por 100 corresponde al sector algodón; el 39,4 por 100, al sector lana, y el 10,43 por 100, al sector seda.

En mayor abundamiento podemos añadir que en nuestro país el 48,83 por 100 de los trabajadores industriales se hallan encuadrados en centros de producción con un número de productores no superior a 50, mientras que en Italia, país de estructura muy similar a la nuestra, sólo se encuentra el 44,3 por 100 de empresas de tan pequeñas dimensiones y, por ejemplo, en Bélgica, el 36,08 por 100; Suecia, el 35,57 por 100; Suiza, el 30,66 por 100, y en Estados Unidos, el 15,72 por 100.

Concretándonos a nuestro ramo tenemos que en el sector algodón, y sobre un total de 1.763 empresas existentes, el 65,61 por 100 corresponde a fábricas con un número de obreros nunca superior a 50, el 17,13 por 100 corresponde a no más de 100 obreros y sólo el 3,18 por 100, a las que oscilan entre 250 y 500 obreros. En el sector lana, y sobre un total de 985 empresas, corresponden, respectivamente, el 80,01 por 100, 11,45 por 100 y 2,20 por 100.

Sin afirmar de forma absoluta que la pequeña industria deba radicalmente desaparecer, pues para ciertas especializaciones muy características su permanencia puede ser indicada así como idónea la de tamaño mediado para sectores como el lanero, por ejemplo, en el que el influjo de la novedad no aconseja por el momento, por la menos en España, las producciones masivas de grandes series, está hoy bien definida la necesidad de evolucionar prudentemente hacia unidades de mayor tamaño y dimensión y, en suma, de rentabilidad óptima; es decir, no sólo en busca de una mayor utilidad a los capitales invertidos, sino preponderantemente en significación de la posibilidad de obtener producciones a costes mínimos, más competitivos, ya que en ello estriba el afán concurrente de las industrias textiles de todos los países en los mercados de todo el orbe.

Mirando estrictamente en el sector algodonero, el más importante, vemos que varios países, la URSS en cabeza con hilaturas de 250.000 hasta 400.000 husos (en EE. UU. son frecuentes las fábricas con 150-200.000 husos y de 100-200.000 en Japón, existiendo también algunas de 100.000 y más husos en Francia y, por ejemplo, una de 220.000 en Italia; sólo dos en España superan los 75.000 husos, siendo el tipo nacional más frecuente del orden de los 10.000 husos), vienen demostrando que lo enumerado no es una mera utopía, sino que, por el contrario, se trata de una razón y, en la mayoría de casos, el que dicha tendencia no prolifere se debe simple-

mente a un problema de tipo financiero o inversionista que es resoluble siempre que se disponga del suficiente capital necesario, lo que escapa por completo de las posibilidades de la pequeña industria que choca con medios propios insuficientes para atender a las ampliaciones necesarias y cuyas fuentes de inversión son limitadas, no pudiendo acudir con facilidad al mercado de capitales y al de créditos precisamente porque, bancariamente, no disfrutan de la solvencia a largo plazo requerida.

Ha sido hasta hoy típico y perjudicial ver cuántas industrias textiles se han creado de magnitud tal, siempre minúscula, supeditadas a la disponibilidad dineraria de sus promotores, cuando en realidad lo lógico es el camino inverso, o sea planear la industria para un fin productivo determinado y de la magnitud requerida, previa prospección del mercado en relación con el artículo que se pretende manufacturar, y una vez ello concreto y definido acopiar el capital necesario para, en efecto, promover la industria de la capacidad adecuada.

H. J. Kuhkmeijer, un especialista en estudios de mercados, que hace unos meses fue enviado a nuestro país por el Cotton Council International para analizar la situación de la industria algodonera nacional nos observó en el resumen de su informe que el bajo nivel de demanda de la masa consumidora española constituye una seria dificultad para nuestra industria, la que, a su vez, apreciaba hallarse constituída por un gran número de pequeñas fábricas, muchas de las cuales no trabajaban con buenos rendimientos ni a plena producción (a tres turnos), y de lo cual deducía que éstos, junto a otros factores, son la causa de que se obtengan precios al detall relativamente altos que, implícitamente, dificultan la expansión de la demanda y nos invalidan para aspirar a toda posible exportación en términos de lógica concurrencia; diagnosticando finalmente que este círculo vicioso acaso podría romperse con la constitución de fábricas más grandes y de mayor rendimiento que redundaran en costes de producción más bajos.

En efecto, el tamaño de la empresa en general, y más concretamente de la textil, constituída por largos procesos en los que intervienen diversidad de máquinas de características y capacidades productivas tan diferentes, debe ajustarse en lo posible, con vistas a la obtención de costes de fabricación mínimos, a la ley de la armonía de las capacidades productivas de los medios de producción y del máximo empleo de la mano de obra indirecta; ello, naturalmente, sin olvidar contrastar que la capacidad de producción resultante responda a las posibilidades de absorción de los mercados estudiados para la clase de artículos que se prevean originar. Y aplicando esta ley es fácil percibir cómo muchas veces se puede duplicar, triplicar, etc., determinada capacidad de producción sin que para ello sea necesario duplicar, triplicar, etc., el capital invertible, lo cual, y dado que la mano de obra precisa tampoco aumenta en la misma proporción, da como directa consecuencia que la renta de los capitales invertidos mejore notablemente, lo que implícitamente significa ponerse en posible situación de poder obtener más bajos costes.

Por último, no es menos importante señalar que para que una empresa pueda establecer y desarrollar una eficiente política industrial, comercial, económica y social, precisa de una completa estructura orgánica cuya disposición y cuadro de mandos, base del éxito de la gestión, tiene un elevado coste que sólo pueden soportar airosamente las empresas verdaderamente importantes; de donde resulta que las pequeñas empresas no pueden desenvolverse dentro de esta necesaria tónica, y de aquí que en su incompleta actuación se expongan a severos reveses y hasta fracasos, como así suele suceder.

Todo cuanto antecede, pues, creemos contribuye a abogar sin necesidad de que pongamos el acento de nuestra personal opinión, sino por la absoluta creación de nuevos entes fabriles de dimensión y tamaño óptimo, sí por lo menos a suscitar se promueva la integración de las industrias existentes, hoy atomizadas en pequeñas fabriquitas, hasta lograr unidades más respetables, con posibilidades de mayor autodefensa económico-financiera y a través de las cuales sea previsible poder entrar a desarrollar una política de especialización y tipificación de las producciones, otros aspectos en los que impera la mayor anarquía, perjudicando e irrentabilizando a gran número de nuestras actuales explotaciones industrial-textiles.

Aquí, quizá sea conveniente recordar, en breve inciso, la asombrosa sentencia dictada hace poco tiempo por sir Raymond Streat, ex presidente del "Cotton Board", a la que fue poderosa industria textil británica y que, como hemos apuntado anteriormente, adolece en gran parte de análogos males: "Si no se puede alcanzar la integración de hilaturas, tejedurías y acabados en diez o doce grandes unidades —estremecedora afirmación tratándose de Inglaterra—, es imprescindible seguir fomentando la ampliación de capacidades de las hilaturas y acabados de mayores dimensiones".

Nos cabe ahora puntualizar que la preconizada integración de pequeñas y medianas empresas puede y debe tener lugar bien en sentido horizontal, mejorando su tamaño, bien en el vertical, completando su dimensión, o en ambos a la vez, siempre que mejor proceda. En el segundo caso nos preconizamos por la manifiesta tendencia mundial, cada día más acusada, a cerrar el ciclo productivo desde floca o materia prima a tejidos acabados y hasta artículos confeccionados, a base, si no de constituir nuevos entes fabriles de tal magnitud, de la integración de empresas dispersas en los diferentes estadios (hilatura, tejidos, acabados y confección) de la total manufactura. Este aspecto se considera hoy tan importante como el dar a las fábricas, concretamente, de hilados, tejidos, acabados o de confección, su tamaño óptimo.

En España, precisamente, esta necesidad creemos que es mucho más sentida por cuanto se advierte que el cambio de signo del equilibrio o desequilibrio entre hilados y tejidos, por ejemplo, tan excesivamente frecuente, es debido concisamente a la fragmentación y divorcio entre los ciclos o fases de la producción textil que hacen de esta industria campo abonado para

repetidas y periódicas crisis. Es decir, en un país como el nuestro en que la estructura de esta industria reviste características tan peculiares, el explotar o mantener una industria como, por ejemplo, la de hilados o de acabados, que dependa de propios elementos que integran en otra esfera dicha estructura, como son los tejedores, en frecuente desequilibrio, evidentemente da lugar a perspectivas de fluctuante y siempre incierta rentabilidad, aparte que las crisis profundas siempre acaban eliminando a entidades de pequeños tejedores de las que, en suma, viven los que son únicamente hiladores o acabadores. Por ello, la estructuración vertical de esta industria en unidades completas, indudablemente deben dotarla de una mayor resistencia a las expresadas oscilaciones, con su consecuencia de una mayor seguridad social y económica dentro del ámbito nacional.

En nuestro país ya existen, tanto en el sector algodonero como lanero, algunas tímidas iniciativas en este sentido que son dignas de progresar y verse emuladas hasta lograr una más amplia generalización. Pero una demostración reciente de esta tendencia la ha constituído, con resonancia internacional, la fusión de intereses de la Konin-Klijke Textielfabricken Nijverdal-ten Caten N. V., del Almelo (Holanda), hasta ahora dedicada a la fabricación de hilados y tejidos de algodón, con la J. P. Stevens and Co., Inc., con sede en Nueva York, propietaria de 50 fábricas textiles en Estados Unidos ocupando a 40.000 obreros, para constituir en Almelo la nueva empresa Stevens-ten Caten N. V., hacia la que precisamente se dirigió una de las últimas emigraciones de productores textiles españoles, cuya producción en gran escala y en ciclo completo se orientará exclusivamente hacia la especialización de las prendas de trabajo que se pretenden colocar en el Mercado Común europeo.

Aparte que la producción y venta de artículos o prendas confeccionadas es mucho más remunerativa que la de productos semielaborados —hilados y tejidos— obteniéndose así una mayor utilidad de las inversiones (no tan elevadas en el sector de la confección como en otros del mismo ramo, y buena prueba de ello es que la confección suele circunscribirse, dentro del ámbito internacional, entre los medios de ascendencia judía), se da la circunstancia cierta, además, que el depender la producción directamente del mercado consumidor, es posible, modulando las líneas de la moda y sistematizando las campañas de ventas, promover una mejor salida de dicha producción, que de otra parte es más difícil de motivar en ciertas ocasiones, tratándose de hilados y tejidos en pieza, siendo en consecuencia más difícil de vencer, cuando se acontecen, determinadas situaciones de crisis.

Pensando en el futuro, que es lo único que ahora debe preocuparnos y de aquí la poca importancia que hemos atribuído en este trabajo al pasado de nuestro ramo industrial, que sólo puede ser interesante en cuanto tenga de enseñanza, hay que tomar en consideración la perspectiva de que a relativamente corto plazo se sensibilizará en los mercados mundiales, y particularmente en el europeo, una menor demanda de artículos semielaborados

—disminución de las importaciones de hilados y tejidos crudos—, como consecuencia del creciente movimiento de expansión y modernización que se registra en la industria textil de la mayoría de países (propensión al autoabastecimiento a que al principio aludíamos) y, en consecuencia, la tendencia que dominará el futuro de los mercados textiles internacionales y que determinará las posibilidades de venta radicará, sin duda, en las prendas confeccionadas. Si la industria textil española quiere seguir teniendo opción a los mercados exteriores no puede despreciar ni dejar de tomar en consideración la apuntada tendencia que, aparte, tampoco dejará de observarse cada día más en nuestro propio país, pues ello va directa e íntimamente ligado con la evolución de los tiempos y del modo de vivir y desenvolverse la sociedad, cliente directo, cada vez con menor disponibilidad de tiempo para resistirse a desembocar a la adquisición en gran escala de prendas confeccionadas.

Concretándonos a la exportación, podemos añadir que no es beneficioso para el país, contra lo que en principio alguien puede estimar equivocadamente, exportar artículos semielaborados —hilados y tejidos crudos—, pues se venden al exterior productos en los que la incorporación de valor a la materia prima —mano de obra, intereses del capital y beneficio de la empresa, que constituyen el verdadero producto nacional— han sido mínimos, cediendo, por consiguiente, la posibilidad del mayor incremento de la renta nacional a los países adquirentes.

Pasando ahora a la consideración de otro aspecto no menos importante, queremos señalar que en el ambiente de la actual industria textil española, aunque quizá un poco recónditamente, flota ciertamente una atmósfera de preocupación, de estática inquietud, hasta nos atreveríamos a decir, sin temor a equivocarnos, de pesimismo pensando en el futuro que no se atalaya ni mucho menos claro, sin duda como consecuencia directa de la engorrosa situación en que se encuentra el ramo, de la coyuntura imperante en el país y de lo mucho que tiene por hacer para colocarse en línea de competencia con industrias análogas de otros países a la cabeza de la evolución y del progreso.

Con alguna frecuencia también ha sido puesto en discusión si nuestra industria debía limitarse a pensar en ser abastecedora de manufacturados a nuestro propio mercado o si, por el contrario, tenía obligación y derecho a pensar en la exportación. Ante la diatribia, ha habido opiniones para todos los gustos, pero ha sumado número la de aquellos que vienen considerando la exportación como una simple válvula de escape, como una conveniencia meramente eventual o esporádica, según las circunstancias. Nosotros tenemos bases para sustentar un criterio completamente opuesto, pero aun suponiendo que la razón estuviera del lado de los que modestamente, pusilánimes y carentes de ambición, creen que la producción de nuestra industria no debe proyectarse al exterior, ello no eximiría de creer que es obligado que nuestras empresas textiles se renueven en todos los terrenos, pues aun así no se puede olvidar que los artículos extranjeros han de llegar a tener derecho a entrar en España si sus precios son más favorables que los

nuestros. Luego, si pensando en esta realidad hay que llegar a la conclusión que nuestro ramo tiene la obligación ineludible de evolucionar y ponerse en igualdad de condiciones a los demás países, hay que reconocer ciertamente que, logrado ello, nada se opone, sino sólo la habilidad y eficiencia de nuestra organización y política comercial, a tener opción para frecuentar los mercados exteriores.

Las bases, como decíamos, o mejor las bazas favorables que están en nuestras manos para jugar frente al mercado europeo occidental y, en consecuencia, con otros, sin duda, tales como el africano y sudamericano, en busca y conquista de una posición hasta incluso diremos que envidiable, son las materias primas y la mano de obra. En efecto; no podemos olvidar que España disfruta de la enorme ventaja, frente al resto de países de Europa occidental, de disponer de abundantes materias textiles naturales autóctonas (algodón, lana, seda, etc.) y de grandes remanentes de mano de obra hábil (dejemos aparte, y como realidad transitoria, su bajo coste), cuando ésta tanto escasea por doquier. El valor intrínseco que estos dos factores tienen en nuestros días, mayormente pensando en los resultados de una integración económica europea, son incalculables y motivo suficiente para que todo síntoma de pesimismo se torne en amplio clima de franco optimismo alentador para acometer con decisión la grande y, desde luego, ardua tarea de renovar por completo nuestra industria textil.

Por ello debemos advertir que otra condición indispensable que hay que afrontar, prescindiendo de sentimentalismos locales, es la del establecimiento de nuevas industrias o traslado de las existentes que se reagrupen a regiones predominantemente agrícolas (Levante, Andalucía y Extremadura, donde se desarrollan cultivos textiles), económicamente atrasadas por lo general y con graves problemas de ocupación de la mano de obra. Aparte que ello lógicamente debe abaratar la producción de manera razonable, tiene también que contribuir, atendiendo a problemas sociales de carácter básico y a sanos conceptos geoeconómicos, a una mejor distribución de la renta nacional y a una tendencia a la igualación de los niveles de vida, elevación del índice de poder adquisitivo en el país, concurriendo, por contra, a evitar esa concentración excesiva de la industria del ramo, sin razones técnicas ni económicas que lo justifiquen, en determinadas regiones donde, por añadidura, la escasez de personal, y cuando no de vivienda, acaban de agravarnos problemas que fácilmente podemos evitar.

Al referirnos a esta evidente e imperiosa conveniencia de proceder, en lo que al futuro se refiere, a una más ponderada y adecuada distribución de nuestra industria textil (en parte a base de aquellas empresas que vengan a completar y aun a sustituir paulatinamente y en su oportunidad a otras deficientemente planteadas, enormemente anticuadas y sin posibilidades prácticas de evolución), no podemos olvidar, por supuesto, que las causas técnicas, demográficas, etc., que más o menos históricamente motivaron la concentración industrial en el ramo, en la actualidad, y debido a la general evolución de la estructura económica del país, carecen en absoluto de vigencia. Es decir, si bien el arribo de la materia prima de ultramar fue, por ejemplo, motivo para la localización, primero, y concentración, después, de indus-

trias textiles alrededor de los puertos de mar, así como también la disponibilidad de mano de obra adiestrada, de redes de energía eléctrica, etc., hoy creemos que bien comprensiblemente ya no se justifica. Por ejemplo, un 60 por 100 de la mano de obra que labora en la industria textil catalana es producto de la emigración, particularmente de las provincias del sur del país.

En este sentido tampoco puede perderse de vista que la industria textil norteamericana, concentrada hace años en los industrializados Estados norteños de Massachusetts, Rhode Island, Filadelfia y Pennsylvania ulteriormente, y por razones análogas a las que acabamos de apuntar, se ha venido desplazando paulatina y progresivamente a los Estados sudistas de Carolina del Norte y del Sur, Georgia y Alabama, aproximándose a las zonas de cultivo de la materia prima y a la mayor disponibilidad de mano de obra, que en parte iba quedando cesante al multiplicarse la mecanización de las explotaciones agrícolas, ello hasta el extremo de que algunos de los Estados sudistas han ofrecido importantes beneficios, bajo forma de exenciones tributarias, a las industrias que se establecieran dentro de sus límites territoriales.

Finalmente, y por no extendernos de manera excesiva en la descripción y enjuiciamiento del cuadro de anomalías que nuestra industria debe corregir, debemos señalar que, aparte de todo lo expuesto y que por sí mismo sería motivo para originar un plan político económico-industrial de gran estilo, para poder atender en mejores condiciones la futura demanda de tejidos y prendas confeccionadas, que lógicamente debe originarse en el interior del país de seguir incrementándose la renta nacional, así como para poder afrontar la competencia internacional fuera, y no se olvide que también dentro de nuestras propias fronteras, tanto en calidades como en precios (lo que sin duda debe de repercutir subsiguientemente en las condiciones de nuestro mercado al elevarse el nivel de vida y el poder adquisitivo de nuestra población), nuestras empresas les hace falta modernizar también sus métodos comerciales equiparándolos a las nuevas formas universalmente en boga.

La gran mayoría de empresas textiles españolas ejercen o se desenvuelven con prácticas comerciales completamente superadas y mediante las cuales no se puede ir ya demasiado lejos en los tiempos actuales. Tantas veces como se habla de la necesidad de modernizar los bienes de equipo y el nivel de productividad de nuestras fábricas, probablemente tendría que hablarse antes de la necesidad de modernizar los sistemas de organización y las partes directivas, pues esto tanto como lo otro hace que nuestras industrias se hallen hoy encerradas bajo sistemas o métodos de actuación ya completamente irracionales, exageradísimos y muy gravosos, que de manera poderosa influyen en encarecer nuestras producciones en perjuicio del consumo interno y, en buena ley de libre concurrencia, impidiendo las exportaciones.

Es necesario mantener una relación más directa con la clientela, aprovechar todas las ocasiones para presentarle nuevos artículos o colecciones de novedades, revisar la actuación de las oficinas de representación y de los agentes comerciales en todas las provincias y países, lo que en muchas ocasiones demostrará la conveniencia de renovar los métodos y las personas, utilizando las nuevas promociones de vendedores técnicamente mejor preparados. Es preciso investigar en los mercados, en los nuevos y en los que se creen ya conocidos, estudiar sus características, los hábitos y los gustos de sus consumidores, las corrientes de la moda cuyas veleidades son, sin duda, fuente de ventas, las calidades exigidas, los métodos comerciales utilizados por la competencia y las normas bajo las que se desenvuelven los mayoristas y los grandes almacenes. No puede ignorarse que de tal estudio se derivan siempre para cada empresa o industria nuevos problemas, que éstos muchas veces de tipo comercial hacen descubrir otros muchas veces de tipo organizativo y técnico-industrial, y que de la sucesiva resolución de los mismos es como únicamente se puede llegar a la verdadera eficiencia.

No podemos sustraernos a la realidad de hallarnos asistiendo en la hora actual a una importante evolución comercial provocada por la existencia de un Mercado Común que poco a poco va imponiéndose, y que es tanto más beneficioso para la industria textil mundial por cuanto ha sido capaz de señalarnos el retraso que este ramo lleva a cuestas en relación con los grandes progresos ya alcanzados en el campo de la producción.

En definitiva, el esfuerzo que indiscutiblemente tiene que realizar nuestra industria, rompiendo viejos moldes y habitudes, para situarse en un plano de airosa actualidad es verdaderamente importante, debe costar incluso fabulosos sacrificios de todo orden, y es lógico suponer que las circunstancias no han de ser propicias a ello sino se crea un clima de optimismo que, por otra parte y sin forzar las perspectivas, no es demasiado difícil de estimular. Basta, para ello, con mirar serenamente al porvenir.

España, como otro país subdesarrollado cualquiera, goza en cierto modo del privilegio de poder mirar al futuro con absoluta confianza, pues el aumento que se halla en curso del producto nacional bruto debe promover la elevación del nivel de vida de sus gentes y con él es lógico y seguro suponer que el mercado interior de artículos textiles irá viendo crecer más y más su capacidad de consumo. No puede perderse de vista que antes de llegar a comprar otros bienes de uso personal o doméstico la gente quiere vestir mejor y consagra parte notable de sus ahorros a adquirir prendas de vestir y tejidos para embellecer y amueblar el hogar. En este sentido, con frecuencia nos venimos preguntando si la competencia que hoy ejerce en el seno de los presupuestos familiares frente a las compras textiles las de aparatos electrodomésticos, de radio y televisión, automóviles, etc., no entrañan para nuestra industria un serio peligro. La misma pregunta se la han hecho también otros países, y la respuesta no ha sido pesimista. En efecto, esta concurrencia existe ya y la verdadera pregunta consiste en saber si dicha competencia está llamada a acentuarse más

sensiblemente o no. Al parecer, la admiración y preferencia por todos estos signos de la civilización moderna, pese a la intensa publicidad en que se apoyan, mucho mayor por ahora que la que protege la producción y las ventas textiles, parece volverse menos frenética y, por otra parte, a medida que las condiciones de alojamiento mejoran, se observa el retorno hacia el consumo de textiles de una parte del ahorro que últimamente venía siendo canalizada hacia otros gastos.

Además, otro factor que aquí debe intervenir en sentido favorable está en razón del desarrollo demográfico del país y del mismo mundo entero. La población mundial que era de 1.100 millones de habitantes en 1850, al cabo de un siglo pasó a ser de 2.500 millones, y actualmente nos hallamos alrededor de los 2.900 millones. Siguiendo las previsiones de los especialistas, en 1980 habremos alcanzado los 4.000 millones y los 6.000 millones en el año 2000. Es decir, se puede estimar que la población mundial se habrá duplicado entre los treinta y cinco a cuarenta años próximos, lo cual creemos da una exacta medida de las perspectivas de mercado que tiene ante sí la industria textil de todo el mundo. Pero concretándonos a nuestro país y basándonos en unos estudios de orientación que realizamos en 1958, podemos afirmar en un grado de cierta aproximación que tomando como base 100 dicho año, en 1965 el consumo textil nacional puede llegar a ser por simple ley natural o de expansión demográfica del orden del 113 y del 126 en 1975. Mas teniendo en cuenta la evolución del nivel de vida y el crecimiento general del país en términos de toda prudencia, el consumo puede alcanzar valores del orden del 137 y 194, respectivamente.

Al paso, ello debe hacernos pensar cada vez más en el uso que será necesario en el futuro de toda suerte de fibras artificiales y particularmente sintéticas, y del inmenso campo que tenemos ante nosotros casi por explotar todavía de las mezclas de fibras naturales con las sintéticas en busca de nuevas calidades y aplicaciones dentro de la ponderada relación duración-precio que proporcione un mejor índice de economicidad para los consumidores.

Una aplicación que sin duda produce fuertes tirones en el consumo de manufacturados textiles, y que muchas veces no parece tenerse demasiado presente, es la referida a los usos industriales y agrícolas. Evidentemente, pues, la industrialización de un país trae consigo un notable crecimiento del consumo de artículos textiles para usos técnicos, tanto puramente industriales como agrícolas. En los Estados Unidos se calcula que el 30 por 100 de su producción textil actual va destinada a usos técnicos (en España por ahora no se supera el 11 por 100), lo que demuestra la repercusión que para nuestra industria textil ha de tener el proceso de industrialización en que nuestro país se halla empeñado.

Ahora bien; los tres factores expuestos, muy dignos de ser tenidos en cuenta, constituyen, sin embargo, previsiones sólo con vistas a las posibilidades del mercado interior. Nos queda por ajustar, pues, un criterio con vistas a los mercados exteriores, que no es menos importante.

Como primera providencia hay que dejar sentado que las perspectivas razonadas de un gran desarrollo futuro del consumo y, por consiguiente, de la producción textil, son evidentemente favorables en todo el mundo, en virtud también de la expansión demográfica que hemos visto cabe esperar y del crecimiento del número de empleos agrícolas e industriales y, en suma, de la elevación progresiva del nivel de vida de los países subdesarrollados, que son precisamente los más densamente poblados; aparte que la calidad mejorada de la propia producción textil, el atractivo ejercido por las creaciones de la moda (novedades) y un nuevo estilo de vida en el que participará la intensificación de los viajes concatenado con las mayores facilidades en el uso de los artículos que resultarán del progreso técnico y de otras tantas innovaciones que nos quedan por conocer, constituirán, por otra parte, un poderoso estimulante del consumo en los países más desarrollados, el que, a su vez, y como directa consecuencia de la interrelación entre civilizaciones asimismo repercutirá más tarde en los países subdesarrollados.

Todo ello demuestra bien claramente que la industria textil no está condenada al declive ni mucho menos. Puede ser que no conozca una expansión tan importante como la que lleguen a disfrutar otros ramos industriales menos tradicionales o antiguos, pero desde luego es incontrovertible que también participará de modo notable de este movimiento general de desarrollo que hemos esbozado. Considerando España dentro de la esfera del mundo occidental, y más concretamente europeo, y pensando en ella como miembro de su comunidad económica y, en futuro inevitable, del propio Mercado Común, podemos observar ya ciertas primicias beneficiosas de esta columbrada expansión que se ha dado en estos últimos años.

Entre 1958 y 1959 las exportaciones textiles del conjunto de países de la C. E. E. han pasado de los 1.889 a los 2.163 millones de dólares, o sea sensibilizando un aumento del 14 por 100 (entre unos y otros países miembros las variaciones han oscilado muy poco, entre el 12 y el 18 por 100). Descomponiendo estas cifras podemos añadir que las exportaciones de los países de la C. E. E. hacia otros países de la propia C. E. E. aumentaron el 26 por 100; las de los países de la C. E. E. hacia otros de la OECD aumentaron un 18 por 100, y la de los países de la C. E. E. hacia otros del resto del mundo aumentaron un 4 por 100. De momento, pues, queda por demostrar que nuestras anteriores previsiones vayan a ser erróneas, pues al final de 1959 y de 1960, aunque los datos exactos no sean todavía del dominio público por lo menos en el momento de redactar estas líneas, no se ha demostrado lo contrario, sino más bien el afán por ver unos progresos tangibles realizarse rápidamente en el dominio de las armonizaciones entre los países del Mercado Común, constatándose además, aunque de momento en pequeña escala como es lógico admitir, que la C. E. E. no tiene la intención de encerrarse en un bastión en el interior de Europa, sino que aspira a comerciar en todos los sentidos.

Con todo, el problema hoy por hoy radica para muchos en determinar si esta franca y decisiva evolución no quedará truncada para los países europeos por la competencia que puedan ejercerles los países de salarios ba-

jos, amparados además por sistemas de comercio llamados de Estado o por tasas de cambio múltiples. La inquietud, por supuesto, es lógica, pues los resultados, naturalmente, podrán ser muy diferentes según que las exportaciones de dichos países competidores clásicos sigan siendo libres o queden limitadas por una política comercial adecuadamente pactada. La experiencia nos demuestra que estos países (Japón, India, China, Pakistán, etcétera,) exportan a precios que nada tienen que ver con los costes reales, pese a la baratura de su mano de obra, pues es el Gobierno quien fija un nivel de los mismos, el que le dictan sus necesidades de política exterior, y éstos, que además pueden variarse a voluntad, según circunstancias concretas, disfrutan del impune privilegio de poder desorganizar de golpe los mercados de cualquier parte.

Evidentemente, si los productos textiles de Asia prosiguieran penetrando masivamente en el Viejo Continente a precios inferiores a los de las fábricas europeas, veríamos sin duda que el desarrollo de la producción textil europea sería muy débil e inclusive que la reducción de los efectivos obreros de nuestras industrias sería considerable. Entonces es cuando verdaderamente podríamos hablar de declive con todos los presumibles desórdenes económicos y sociales que ello entrañaría.

Mas la realidad creada por las exportaciones llamadas, por quienes las reciben, "importaciones neurálgicas" y que hoy por hoy no se hallan sujetas a norma alguna, sino que se producen en régimen puramente anárquico, es de suponer que no perdurarán por mucho tiempo. Aparte que estamos convencidos que los países extraeuropeos y en particular los asiáticos en vías de indudable desarrollo tendrán bastante ocupación, aunque ello no ocurrirá en un día, en satisfacer sus propios mercados fabulosamente apetentes, es evidente que en un próximo avenir, tan pronto la C. E. E. adquiera mayor cuerpo y vigor, se llegará a establecer una política común que se verá asistida por una protección contingentaria completamente admitida en un plano internacional, aunque de momento sea justo afirmar que esta solución tiene mala reputación y en sí misma suena siempre a desagradable en los medios internacionales, si bien, con sinceridad, ignoramos sus verdaderas razones, tanto más cuando con mayor agrado vemos se acepta la limitación voluntaria de las exportaciones, lo que en el fondo es teóricamente lo mismo, salvo que en la práctica resulta, como sistema, más complicado y más dado a los ardides, lo que en interés mutuo lo hace precisamente menos recomendable.

Así, pues, cabe esperar, creemos que bastante fundadamente, que una protección contingentaria permita en un próximo futuro controlar el volumen de las exportaciones además fomentadas por las recíprocamente denominadas "importaciones neurálgicas", negociar el aumento de las mismas a medida que las situaciones se normalicen y hacer posibles, asimismo, unos procedimientos técnicos de regulación del nivel de los precios, detalle en el que ahora no podemos entrar por no extendernos ya demasiado.

Aparte que es de esperar que la Europa de mañana habrá de encontrar un buen equilibrio económico, especialmente en el ramo textil, gracias a una competencia normal, donde los derechos arancelarios jugarán un papel igual-

mente normal en lo que se refiere a los intercambios dentro de la C. E. E. y el resto de países europeos, cabe asimismo imaginar que con relación al resto del mundo quedarán establecidas medidas armónicas, dentro de un respetuoso e inteligente trato de reciprocidad, beneficioso para todos, ya que, si bien se piensa, de ello depende en esencia el que todos los países puedan mantener en equilibrio su poder económico, su prosperidad y progreso social.

Sin afectar ni comprometer la existencia de las industrias textiles de los países que van en vanguardia de la exportación, que en parte deben verse favorecidas por la expansión general del consumo propio y de todo el mundo, debe reservarse una buena parte de los mercados ávidos de importación a los países en vías de desarrollo, ya que sólo con la exportación de parte de su producción pueden éstos procurarse las divisas necesarias para poder equiparse y desarrollar sus industrias en aquellos ramos básicos más esenciales que les han de permitir lograr la elevación de su nivel de vida.

Ni tan siquiera en esta trascendente faceta somos, pues, pesimistas. Creemos sinceramente que se puede mirar a largo plazo con confianza, ya que no sólo el desarrollo del consumo previsto como consecuencia de la elevación de los niveles de vida y el factor relativo a la evolución de orden demográfico, sino también la atalayada normalización de la competencia habrán de permitir una coexistencia de las industrias textiles de las más diversas partes del mundo, y entre las que se debe hallar la nuestra, que no cabe duda puede desempeñar su buen papel si sabe guardar bien sus triunfos (disponibilidad de materias textiles autóctonas y abundancia de mano de obra) en este apasionante juego del comercio internacional.

Descubierto así el futuro, creemos que desde ahora indudablemente puede y debe quedar establecido un buen clima de confianza en el avenir (nunca será perder el tiempo insistir en ello; mejor dicho, hace falta su divulgación), de donde que haya que pensar que la industria textil dispone de bases suficientemente alentadoras para evolucionar; es decir, para agruparse o concentrarse industrial y económicamente hablando, para modernizar su equipo sin olvidar, pese a que los jefes de empresa no parece que le han dado jamás demasiada importancia, que ello se trata de un imperativo permanente, para mejorar así su índice de productividad, para especializarse y, en suma, para reorganizarse y renovarse en el terreno comercial.

Sin embargo, para edificar sobre estas bases optimistas la nueva estructura de nuestra industria textil, según ha quedado definida, es necesario realizar un gran esfuerzo técnico y económico y, en definitiva, financiero, aparte que se precisará una gran fortaleza moral para resistir inevitables contratiempos que se avecinan, aun en el mejor de los casos.

De una parte, la proporción relativa de iniciativas en los diferentes sectores se verán modificadas y no todas las empresas participarán en igual grado del movimiento general; algunas desaparecerán y éstas serán las peor colocadas dentro del nuevo período de difícil competencia, las que ten-

gan un poder de reacción insuficientemente decidido y acelerado, y que, por tanto, técnica, y comercialmente se hayan distanciado o cuyos manufacturados no hayan sabido adaptarse a las necesidades o gustos de los mercados en visible y constante evolución. De otra parte, esta industria que durante largo tiempo se ha considerado, como decíamos al principio, cimentada sobre sencillas técnicas se verá o se está ya viendo orientada, por la complejidad creciente de sus máquinas cada vez más automatizadas, por la irrupción de nuevos procedimientos químicos de acabado, por el empleo de mezclas de fibras naturales con un sinnúmero muy particular de otras artificiales y sintéticas, amén de los propios métodos de control de la calidad, en una industria completamente científica y técnicamente cada vez más y más desarrollada y exigiendo unos cuadros de mando y una mano de obra más calificada, así como inversiones cada vez mucho más cuantiosas.

Como primera conclusión, pues, ello nos estimula a señalar la conveniencia de intensificar la enseñanza textil, así como fomentar y proteger decididamente la investigación técnica en el ramo.

En segundo término, consideramos que nuestras nuevas y viejas industrias, las que de entre estas últimas sean capaces de sobrevivir, apoyándose en la completa modernización de sus unidades de producción, tendrán una ventaja preciosa si saben ajustar bien dichas producciones dentro de un ritmo laboral a tres equipos y a un régimen de trabajo especializado y normalizado o tipificado.

Una tercera conclusión nos advierte sobre la conveniencia de que los jefes de empresa, gente bien preparada, adapten sus esfuerzos a las severas condiciones que impondrá la competencia, apoyándose en una estadística mucho mejor, más informativa y más dinámica que la que hoy poseemos, y en unos mecanismos de distribución y venta perfeccionados que alcancen la altura de las circunstancias, sin olvidar que en el estudio constante de las perspectivas del mercado, o sea en una investigación técnico-comercial más viva, radica el éxito de su gestión y la supervivencia de la industria o del llamado "negocio".

En cuarto lugar, y puesto que una política comercial consciente de promoción de ventas será indispensable, salta a la vista que las relaciones abiertas y amistosas entre industriales y profesionales dentro del marco de sus organizaciones corporativas, gremiales, sindicales, etc., deberán perfeccionarse e intensificarse con el fin de estimular acuerdos de actuación común, facilitando y preparando además los medios de orientación objetivos que sirvan a la Administración Pública para dictar las medidas en cada caso más convenientes, procurando al mismo tiempo que nuestra voz y voto pueda llegar a tener eco en las instituciones internacionales idóneas.

Por último, se trata de la necesidad de convencer a los Poderes Públicos que, dado que la industria textil española puede proporcionar considerables beneficios económicos y sociales al país, bien merece un trato de especial consideración, y que éste es razonable proporcionárselo sin reservas, y aun a costa de algunos sacrificios, en los que, desde luego, participe sincera y honradamente la propia industria por el tiempo que sea necesario. Las medidas que para ello creemos son requeribles quedaron en líneas generales

esbozadas en el estudio a que al principio hemos hecho mención, publicado hace unos dos años. Dichas medidas, denominadas de tipo gubernamental, afectaban a los Departamentos de Trabajo, Hacienda, Comercio, Industria y Agricultura, y por no reiterarnos en el tema ni hacer inacabable este trabajo a dicho estudio de nuevo remitimos al lector interesado.

Tan sólo queremos recordar que entre las medidas de política financiera que allí dejamos consignadas se habló de que la inversión necesaria para producir la renovación de los elementos de producción del amplio ramo debía ascender, aun a riesgo de quedarnos cortos, a no menos de 12 mil millones de pesetas, que en un período más bien excesivamente largo, de diez años, daba un ritmo de inversión anual de 1,2 mil millones de pesetas.

A todo ello, hoy simplemente tenemos que añadir que el camino que entonces trazamos no ha sido todavía transitado y sólo en parte tímida e incompletamente enfocado a través de ese carrusel de Planes, que en los últimos meses se está intentando poner en acción, empero con tan poca animación y entusiasmo como, en consecuencia, inciertos resultados previsibles.

Finalmente, queremos dejar sentado que cada vez que evocamos el mañana de nuestra industria textil, hecho incógnita por sernos difícil valorar qué reacción seremos capaces de experimentar, quedamos convencidos que la noción de solidaridad entre todos los que militamos en el ramo, y en favor de su destino, se impone por sí misma. Y estamos cada vez más convencidos que el porvenir de esta industria depende precisamente de la comunidad de aspiraciones e intereses. Creemos firmemente, pues, que a todos nosotros, industriales, técnicos y productores, nos corresponde planearla y reorganizarla, así como a los gobernantes protegerla y encauzarla.

LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION Y DEL CEMENTO EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS

Por ÁNGEL VIZOSO MOZO

La política económica española gira en los momentos actuales alrededor del desarrollo económico, ya que en definitiva, superada la etapa de estabilización, es preciso impulsar las diversas producciones para obtener con ello, una elevación sustancial en el nivel de vida de los españoles.

Uno de los sectores productivos más importante y peculiar es el de la construcción de obras, en el que juega un papel principal el cemento, cuyo índice de producción es considerado como uno de los más representativos para medir el grado de desarrollo económico de un país. Vamos a considerar en el presente trabajo ambos aspectos, pero antes de abordar este tema conviene aclarar dos conceptos:

a) *El desarrollo económico* tiene por finalidad lograr la mayor expansión posible en las producciones de un país, a los mejores precios posibles, no sólo por la necesidad de competir en los mercados internacionales (exportación) con excepciones, como la de industria de la Construcción, y confirmaciones, como en el caso del cemento, sino también, y sobre todo, para lograr el mayor aumento posible en el volumen de renta nacional, y a través de su más justa distribución, el mejor nivel de vida de los habitantes de una determinada nación, y su mayor y mejor grado de utilización o empleo, como factor de la producción importantísimo que es.

b) *La Construcción en España* puede referirse, tanto a la edificación como a las obras públicas en sus diversas modalidades. Sin embargo, en este trabajo nos dedicaremos especialmente a la construcción de viviendas, tratando de establecer un cierto paralelo entre el desarrollo económico

general de España y la posición relativa que en el mismo ha tenido la Industria de la Construcción y la del Cemento en particular.

Analicemos primero el

DESARROLLO ECONÓMICO GENERAL DE ESPAÑA

utilizando para ello los siguientes índices o puntos de vista referidos en cuanto es posible a los diez últimos años:

I. *Evolución de la Renta Nacional en España.*

CUADRO NÚMERO 1

AÑO	Estimación de la Renta Nacional — Millones de Renta		Estimación de la Renta por habitante	
	En pesetas de cada año	En pesetas de 1953	En pesetas de cada año	En pesetas de 1953
1950	138.446	192.287	4.968	6.900
1951	209.082	226.035	7.444	8.048
1952	220.856	236.717	7.802	8.363
1953	228.220	228.220	8.000	8.000
1954	258.397	257.112	8.987	8.943
1955	271.719	260.268	9.377	8.982
1956	310.548	272.650	10.634	9.336
1957	382.854	287.906	13.008	9.782
1958	438.494	300.363	14.783	10.126
1959	471.926 (1)	316.190	15.787	10.577

Fuente: "Anuario Estadístico de España", INE.
(1) 463.387 millones de pesetas según el Consejo de Economía Nacional.

Como puede apreciarse, tanto la Renta Nacional como el "dividendo" por habitante que de ella corresponde a cada uno, se ha ido elevando incesantemente, salvo en 1953.

También en 1960 ha habido una disminución de la Renta Nacional, ya que según las cifras provisionales adelantadas por el Consejo de Economía Nacional, a través de su Comisión de la Renta, ésta descendió a 446.546 millones, lo que supone un retroceso del 3,6 por 100 respecto al año anterior, ambos en pesetas de cada año.

II. *Producto Nacional Bruto* (Tabla Input-Output).

Tiene especial interés la consideración del Producto Nacional Bruto en cada una de las diferentes ramas de la actividad productiva, conforme al estudio efectuado primeramente en el Instituto de Estudios Políticos y después en la Organización Sindical Española por un grupo de Economistas que elaboraron la "Tabla Input-Output de la Economía Española" para los años 1954, 1955, 1956 y 1957, estando próxima a publicarse la de 1958. Aclaremos que "Input" significa las entradas o adquisiciones, incluso servicios, que una industria toma o ha recibido de las demás para efectuar su propia producción y de las fuerzas económicas productivas de la nación entera e incluso del extranjero a través de las importaciones. "Output" es la palabra elegida para las salidas, los bienes o servicios que envía un sector económico a los demás para que realicen su cometido.

Aunque se trate de un número de años más limitado, resulta útil comparar las cifras de los 21 sectores en que se considera dividida la actividad nacional en este período, ya que sus totales indican la evolución del Producto Nacional Bruto evaluado al coste de los factores y que, expresado en millones de pesetas, dan los siguientes resultados:

CUADRO NÚMERO 2

	Total producto Nacional
1954	276.962,21
1955	300.775,20
1956	335.875,67
1957	396.447,90

Fuente: "Relaciones estructurales y desarrollo económico".

Resulta, pues, claro el aumento del Producto Nacional en los años considerados; veamos ahora cómo se corresponde este índice con el de la Renta Nacional por habitante antes analizado:

CUADRO NÚMERO 3

AÑO	Renta Nacional por h/. en ptas. de cada año (Ptas.)	% de aumento de cada año respecto al anterior	Producto Nacional Bruto, (Millones de ptas.)	% de aumento de cada año respecto al anterior
1954	8.943	—	276.962	—
1955	8.982	0,43	300.775	8,59
1956	9.336	3,94	335.875	11,66
1957	9.782	4,77	396,447	18,03

Puede apreciarse que hay conformidad en el desarrollo económico o aumento de producto y Renta Nacional por habitante en los años considerados, pero no en el grado o coeficiente de aumento en cada año.

En cuanto a la composición de este Producto Nacional o distribución en los diversos sectores no podemos detallarlos aquí, pero sí es de interés indicar que el sexto lugar en importancia numérica corresponde al de "Construcción y Obras Públicas", cuyos totales en los años referidos son los siguientes:

CUADRO NÚMERO 4

AÑO	Total Producto Bruto Sector Construcción y Obras Públicas	% de variación de cada año respecto al anterior
1954	14.431,68	—
1955	14.374,92	— 0,40
1956	17.124,23	19,13
1957	20.886,77	21,97

Fuente: "Relaciones Estructurales y Desarrollo Económico".

Comparando los resultados de este cuadro con los del número 3 podemos establecer que, según los datos del Análisis "Input-Output", el aumento de producto en los años considerados fue más fuerte en el conjunto económico nacional que en el sector de la Construcción y Obras Públicas, en 1955 (8,59 % de aumento y — 0,40, respectivamente, en relación a 1954), pero que en 1957 y 1958 la situación, por el contrario, muestra una expansión muy fuerte en construcción (19,13 % y 21,97 % respecto a cada año anterior) superior, desde luego, a los equivalentes índices de producto bruto general o total (11,66 % y 18,03 %) o a los indicados para estos años en relación con el aumento de renta nacional por habitante.

Es de indicar que, desde el punto de vista considerado del Producto Nacional Bruto, y en los años 1954, 1955, 1956 y 1957, tan sólo superan en importancia numérica al sector de "Construcción y Obras Públicas" los siguientes:

1. Agricultura.
2. Servicios Industriales Personales y otros servicios directos.
3. Comercio al por mayor y menor.
4. Transportes.
5. Administración Pública y Defensa Nacional.

Todos los demás (Textiles, Productos animales, Alimenticios, Químicos, etc., Montes, Pesca, Metalúrgicos y Siderúrgicos, etc.) tienen menor entidad.

III. *La estimación de la Renta Industrial según el Ministerio de Industria*

Periódicamente este Ministerio publica la Renta Industrial por grandes ramas de la actividad nacional, entre las que se incluye la "Construcción y Materiales para la Construcción". Los datos de los últimos años presentan el siguiente detalle:

CUADRO NÚMERO 5

AÑO	Renta industrial total en millones de pesetas de cada año	% de aumento de cada año respecto al anterior	Renta industrial de la rama "Constucción y Materiales para Construcción"	% de aumento de cada año respecto al anterior
1953	70.047	—	12.282	—
1954	77.936	11,45	14.538	18,36
1955	88.040	12,09	16.587	14,09
1956	100.241	13,85	18.521	11,65
1957	127.869	27,56	26.802	44,71
1958	142.918	11,77	28.642	6,86
1959	147.602	3,20	29.786	3,99
1960 (provisional)	144.300	— 2,13	27.500	— 7,68

Fuente: "Estimación de la Renta Industrial 1959 y Avance de 1960". (Ministerio de Industria).

Como puede apreciarse, el tanto por ciento de aumento en la Renta Industrial total española, respecto a cada año anterior, aumenta desde 1953 hasta 1957 en forma muy intensa, especialmente en este último año. Sin embargo, la rama de construcción y sus materiales obtiene siempre aumentos, pero cada vez menores, de 1953 a 1956, y un aumento fortísimo en 1957 respecto al año anterior. Parece deducirse, por tanto, que las fuerzas económicas nacionales (capital, mano de obra, etc.) se dedicaron con mayor intensidad a las otras ramas productivas como conjunto, que a la construcción, en los años citados.

Hasta 1959 se mantiene cierto aumento en la construcción, cada vez menor, hasta que en 1960 disminuye en forma importantísima, más aún

que la actividad industrial general, como consecuencia no sólo del efecto de la política o plan de estabilización de precios, que sustituyó a la de inflación y estímulo a la producción a ultranza, en julio de 1959, sino también por la gran sensibilidad de la actividad constructora a la coyuntura económica, por lo que frecuentemente se emplea como piloto avisador o guía de la situación productiva y económica de un país.

En este aspecto tiene también especial significación el punto de vista social o de empleo de trabajadores.

Efectivamente, no sólo es importante la rama o sector de la Industria de la Construcción por suponer el 15,1 por 100 (en 1959) de la Renta Industrial total de España, sino que, además, es la primera en cuanto a valor de la mano de obra empleada, según se deduce de los siguientes datos facilitados por el Ministerio de Industria y referidos a 1959.

CUADRO NÚMERO 6

Rama industrial	Valor bruto de la producción en millones de pesetas A	Valor de la mano de obra (millones de pesetas 1959) B	% de A que representa B
Construcción	48.129	14.440	30,0
Maquinaria (incluída la eléctrica y diversas)	39.845	9.607	24,1
Textil	48.936	6.952	14,0
Metalurgia, Siderurgia y productos metálicos	39.969	6.129	15,3
Alimentación	72.738	4.971	6,8
Química (inc. caucho)	47.507	4.590	9,6
Madera y Corcho	21.550	4.395	20,4
Materiales para la Construcción	14.116	4.233	30,0
Extracción de carbón	7.531	3.980	52,8
Extracción de minerales	5.031	2.189	43,5
Calzado	5.633	1.795	31,9
Electricidad y gas	13.902	1.744	12,5
Imprentas, editoriales, etcétera	6.185	1.423	23,0
Cuero y sus productos	5.675	1.192	21,0
Papel y sus productos	6.270	734	11,7
Bebidas	14.028	708	5,0
Tabaco	2.121	182	8,5

Fuente: "Estimación de la Renta Industrial 1959 y Avance de 1960. (Ministerio de Industria.)

Resulta claro con los datos anteriores apreciar la importancia social de la Industria de la Construcción en España, dado su gran empleo de mano de obra (14.440 millones de pesetas, en 1959, a los que podríamos

agregar los 4.233 de los materiales para la construcción) y también la económica, puesta de manifiesto anteriormente mediante el análisis "input-output".

Veamos ahora, una vez analizada, la evolución o desarrollo económico español en la última década a través de la Renta Nacional, el producto bruto y la renta industrial, el comportamiento en este período de tiempo de otros aspectos, referidos ya más concretamente a la

INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

Utilizaremos los siguientes aspectos representativos:

a) *Edificación de viviendas en España.*

Limitándonos a las obras terminadas o viviendas en servicio, las cifras absolutas en los diez últimos años son las siguientes:

CUADRO NÚMERO 7

AÑO	Total viviendas terminadas	% de variación de un año respecto al anterior
1950	16.612	—
1951	17.566	5,74
1952	19.557	11,33
1953	20.694	5,81
1954	26.910	30,03
1955	34.488	28,16
1956	35.860	3,97
1957	30.645	— 14,55
1958	30.355	— 0,95
1959	22.672	— 25,32

Fuente: Ministerio de la Vivienda e I. N. E.

Puede apreciarse en los datos del cuadro número 7 que la construcción de viviendas experimentó ininterrumpido auge y aumento desde 1950 a 1956 con variaciones especialmente favorables en 1954 y 1955, lo que en cierto sentido concuerda con la tendencia y datos del cuatro número 5 (Renta Industrial), con los que disienten en forma muy notable en lo que se refiere a 1957, de máximo aumento para la renta en la rama de la construcción y sus materiales, y mínima, construcción de viviendas, ya que experimenta un descenso del 14,55 por 100 respecto al año anterior, baja sólo superada en 1959 (25,32 % de disminución), y quizá en 1960, en cuyo primer semestre, y a pesar de las medidas tomadas para impedir la

crisis de esa industria (cuya importancia social en cuanto a empleo de mano de obra vimos en el cuadro número 6), tan sólo se terminaron 9.505 edificios de nueva planta contra 12.221 en igual período de 1959 (baja del 22,3 %).

Este descenso en el ritmo anteriormente logrado para la construcción de viviendas es notable, sobre todo en cuanto a los últimos años se refiere, ya que en el aspecto financiero el plan nacional de inversiones de 1959 destinaba el 22 por 100 de su total cuantía a la vivienda (17.921 millones de pesetas), y en 1960, su 26,9 por 100 (22.793 millones de pesetas) al mismo fin, incluyendo urbanismo.

La explicación hay que buscarla en las inversiones hechas en industrias de materiales para la construcción, de los que tan sólo podemos ocuparnos en este trabajo de uno muy significativo: el cemento.

b) *Producción de cemento.*

La producción de cemento en España, en los diez últimos años, evolucionó como sigue:

CUADRO NÚMERO 8

Cemento.

AÑO	Total	Portland	Especiales	% de aumento de cada año respecto al anterior Totales
1950	2.103.102	1.933.784	169.318	—
1951	2.322.847	2.131.169	191.678	10,44
1952	2.457.004	2.275.849	181.155	5,77
1953	2.772.932	2.540.456	232.476	12,85
1954	3.322.659	3.090.226	232.433	19,82
1955	3.751.706	3.478.047	273.659	12,91
1956	3.998.757	3.603.197	395.560	6,58
1957	4.488.868	4.003.560	485.308	12,25
1958	4.817.022	4.247.893	569.129	7,31
1959	5.220.863	4.781.728	439.135	8,38
1960	5.247.000	—	—	0,50

Fuente: Ministerio de Industria y Delegación del Gobierno para la Industria del Cemento.

Puede apreciarse el aumento incesante en la producción, cuyo progreso ha continuado en el primer trimestre de 1961, ya que la cifra correspondiente llega a 1.248.071 Tm.; es decir, 217.619 Tm. más que en igual período de 1960, a sea un 21 por 100 de aumento, si bien los otros cementos han

cedido en sus cifras, de forma que el aumento total se queda en 183.027 toneladas, igual al 16,2 por 100.

También las ventas han mejorado, totalizando 1.328.304 Tm. en el período considerado, lo que representa un 19,4 por 100 respecto a 1960, observándose también disminución en las ventas de cementos especiales y aumento en las de Portland.

El ritmo en el aumento de tonelaje producido ha sido muy fuerte en esta industria, que casi triplica, en 1960, sus cifras de 1950, y que, desde luego, presenta unos índices de crecimiento superiores al general de la industria española e incluso a los de Europa, según puede apreciarse en el siguiente cuadro resumen:

CUADRO NÚMERO 9

AÑO	ESPAÑA		O. E. C. E. (1)	
	Indice de producción cemento	Indice de producción industrial	Indice de producción cemento	Indice de producción industrial
1950	100	100	100	100
1951	110	104	111	110
1952	117	120	119	110
1953	131	125	131	118
1954	159	138	140	127
1955	178	152	158	140
1956	189	162	165	146
1957	213	176	168	153
1958	229	199	168	158
1959	248	210	—	—
1960	249	212	—	—

(1) La Industria del Cemento en Europa. Estadísticas de la OECE para 1958 (julio 1959).

El desarrollo de la producción de cemento ha sido, por tanto, muy importante en los años considerados, de forma tal que, incluso, pueden iniciarse exportaciones apoyadas en el estímulo que representa la desgravación fiscal de las que se realicen si el ritmo en la edificación sigue atenuado, según se ha puesto de manifiesto anteriormente. No hay que olvidar que la construcción de viviendas utiliza parte importantísima de la producción de cemento, según pone de manifiesto el siguiente cuadro, resumen de los estudios hechos en 1959 por la Delegación del Gobierno en la Industria del Cemento, para analizar la distribución de su consumo:

CUADRO NÚMERO 10

Distribución del consumo de cemento por actividades.

ACTIVIDAD	Consumo (en Tm.)	% del total
Edificación	1.540.000	41,05
Electricidad	825.000	22,—
Regadíos	500.000	13,35
Ferrocarriles	50.000	1,35
Puertos	100.000	2,65
Ejército	50.000	1,35
Industria	150.000	4,—
Obras Municipales	150.000	4,—
Otros cupos oficiales	200.000	5,30
Renovaciones	185.000	4,95
TOTALES	3.750.000	100,—

Fuente: Delegación del Gobierno en la Industria del Cemento.

Aclaremos, sin embargo, que existen fuertes discrepancias sobre esta distribución, y otras evaluaciones sólo llegan a cifras equivalentes a toneladas 1.120.000 anuales para la construcción de 200.000 viviendas, es decir, un 22 por 100 de la producción.

Veamos ahora otro grupo importante: los materiales siderúrgicos:

c) *Hierro y acero para construcción.*

La producción siderúrgica española ha experimentado un extraordinario aumento en el último decenio, del que dan clara idea las siguientes cifras:

CUADRO NÚMERO 11

AÑOS	Producción de lingote de acero (miles de Tm.)	% aumento cada año respecto al anterior
1950	815.426	—
1951	818.189	0,33
1952	903.760	10,45
1953	896.795	— 7,78
1954	1.099.986	22,65
1955	1.213.115	10,28

AÑOS	Producción de lingote de acero (miles de Tm.)	% aumento cada año respecto al anterior
1956	1.243.277	2,48
1957	1.345.774	8,24
1958 (1)	1.560.404	15,94
1959 (2)	1.903.864	22,01

(1) Cifras rectificadas.
(2) Cifras provisionales.

Fuente: Hasta 1957, inclusive, D. O. E. I. S. Desde 1958, Sindicato Nacional del Metal.

Desde este punto de vista resulta claro que el desarrollo industrial de los materiales siderúrgicos, como industria básica protegida, ha sido espectacular, especialmente desde la puesta en producción de las grandes factorías de Avilés.

Debemos aclarar, no obstante, que las disponibilidades y precios de algunos elementos siderúrgicos empleados en construcción (redondos, perfiles, etc.) no guardan una relación directa con el aumento en la producción de lingotes de acero indicada, puesto que se trata de la materia prima, digamos, y de su elaboración, para la que no suelen existir las instalaciones precisas y, por tanto, escasearán aún, a pesar de la abundante base de transformación que es el lingote.

I

Resumamos el desarrollo económico general de España en la década considerada y el de la construcción. En ambos casos se ha obtenido un avance notable, puesto de manifiesto en los cuadros anteriores, pero cabe decir que sus condiciones de expansión han sido muy distintas. En la Renta Nacional e industrial, en el producto nacional bruto, las razones de impulso han sido sobre todo proteccionistas y monetarias; proceso de inflación —estimulante de la producción y destructor de bajos precios de coste y de racionalización— y ayuda estatal a la creación de industrias que, sobre todo, surtieran al mercado nacional de bienes que, difícil y escasamente, llegaban a través de las importaciones sin paralelo en sus costes con los de industrias similares del extranjero.

En la industria de la construcción, en sí, el motor ha sido de tipo social, la necesidad de mejorar las condiciones de habitación de los españoles, por un lado, y la de dar empleo, sobre todo en las grandes poblaciones y especialmente en Madrid, a ese gran número de trabajadores de la construcción que de otra forma, sobre todo en los peones y escalas inferiores, habrían quedado sin ocupación.

Consideración aparte merece la industria de los materiales para la construcción. En unos casos, como en el cemento, se trata de empresas necesariamente poderosas en el plano financiero, como consecuencia de la fuerte inversión de capital necesario para las intalaciones de producción. En este caso, tanto esta potencia como la mejor coordinación y conocimiento de la situación del mercado y demás circunstancias económicas, permiten a los fabricantes establecer un desarrollo de su industria de acuerdo con la demanda real del país, habida cuenta de los planes de edificación, obras públicas, etc. Se acompasa, pues, con buen juicio, producción y consumo, en forma tal que éste quede abastecido, pero que no existan sobrantes difíciles de vender incluso en el extranjero.

La situación es distinta en otros materiales de construcción (madera, productos cerámicos, azulejos, derivados del cemento, yeso y cal, etc.). Algunos de estos artículos son producidos por muchos pequeños fabricantes, en instalaciones de equipo anticuado y muy baja productividad, que al satisfacer la demanda en forma insuficiente, cara y con deficientes calidades, dieron lugar a la creación de nuevas empresas más modernas y con mejor utillaje, proyectadas para abastecer las necesidades de los planes nacionales de la vivienda.

Al producirse, a partir de la puesta en práctica del plan de estabilización, recesión o disminución en la demanda y lucha de precios, las primeras pequeñas industrias han quedado en muchos casos "marginales"; es decir, fuera de toda posibilidad de competir, dado su escaso rendimiento técnico y económico, con lo que la consecuencia inmediata del desarrollo evolutivo de la construcción ha sido su paulatina desaparición.

Digamos, finalmente, que también han comenzado a ejercer influencia en los últimos años las variaciones de la técnica a través, por ejemplo, del mayor empleo y uso de elementos prefabricados o de viviendas completas a construir por este sistema, si bien la gran inversión previa necesaria, el sistema de patentes y la incertidumbre en la continuidad ha limitado sus posibilidades.

En suma, cabe decir que el desarrollo de la economía española, incesante en cuanto a producción en los diez años considerados, sólo se ha visto frenado a partir de julio de 1959 por un cambio en la política general del país que ha dado paso a una nueva fase de precios estables, en la que con nuevas condiciones ha de moverse y evolucionar ahora nuestra industria, preparándonos para resistir, cada vez en mayor grado, la competencia extranjera en el interior, y para salir, a su vez, a conquistar y vender sus productos en lucha de precios y condiciones comerciales en las otras naciones, sobre todo, aunque no exclusivamente, del mundo occidental.

En este proceso, la industria de la construcción ha mantenido un nivel de aumento considerable gracias al impulso estatal, sobre todo en atención al interés social, en su doble aspecto de dar trabajo a una gran masa de población y una vivencia más digna al mayor número posible de españoles.

La evolución de la técnica, en este proceso, no ha sido excesiva, a veces por la limitación de materiales, maquinaria, etc., disponible, lo que, sin embargo, ha producido efectos indirectos, como el mayor y mejor em-

pleo del cemento, hormigones, etc., con una mejora científica muy satisfactoria al carecerse de hierro en determinadas épocas, para estructuras y otros usos.

Los materiales de construcción, especialmente el cemento, mejoraron sus calidades y productividad, ampliando y modernizando fábricas, y si algún daño se ha producido en otros materiales con las condiciones nuevas del desarrollo económico señaladas por el plan de estabilización de julio de 1959, ha sido un mal necesario para depurar y disminuir costes y precios; es decir, en definitiva, para abaratar la construcción, singularmente de viviendas, fin digno de toda alabanza, puesto que es una forma de mejorar el nivel de vida, por menores alquileres, justamente a las clases económicas más necesitadas de ello.

LA PRODUCCION TRIGUERA EN ESPAÑA

Por TOMÁS DE LA VEGA MORÁN

I

LA SUPERFICIE SEMBRADA

El trigo es la planta más importante entre las cultivadas en nuestra patria, no sólo por la extensión que ocupa en el territorio nacional, sino por su influencia en la economía agraria y su trascendencia en la vida del país, al ser el pan la base de la alimentación de la inmensa mayoría de sus habitantes.

Su gran rusticidad y la extraordinaria facultad de adaptación a condiciones adversas de suelo y clima determinan sea el trigo la planta más adecuada para ocupar, con su cultivo, zonas áridas y difíciles, donde las precipitaciones atmosféricas son escasas y donde se alcanzan temperaturas muy bajas que otras plantas no son capaces de soportar. Muy difícil resulta sustituir el trigo por otros cultivos en las regiones que forman el núcleo de nuestra Península.

Si a esto unimos que el trigo es el producto fundamental de la alimentación de la mayor parte de la población española y que, dada su composición y precio, es un alimento nutritivo y barato, hemos de llegar a la conclusión, antes establecida, de reconocer su extraordinaria importancia, que ha de ser considerada como primordial.

En toda nuestra geografía aparece el trigo acomodándose a medios diversos, ocupando una superficie total de *cuatro millones trescientas mil hectáreas,* como cifra media conseguida en el quinquenio 1954-58. El 93,2 por 100 de esta superficie abarca el trigo cultivado en secano, y el 6,8 por 100 restante, al sembrado en regadío.

Relacionando esta cifra con la superficie sembrada en nuestro país con plantas herbáceas, que alcanza los once millones de hectáreas, vemos que *las tierras sembradas de trigo representan el 39 por 100,* sin tener en cuenta

la extensión que se dedica a barbecho y que asciende a algo más de cinco millones de hectáreas.

Las provincias españolas donde el cultivo de trigo alcanza mayor extensión (alrededor de los 200.000 Ha.) son Badajoz, Cuenca, Valladolid, Zaragoza, Ciudad Real, Toledo y Burgos.

A éstas siguen las de Albacete (182.000 Ha.), Cáceres y Sevilla (160.000 hectáreas), así como Salamanca (150.000 Ha.). En Palencia y Córdoba se cultivan del orden de 145.000 Ha. en cada una; en Zamora y Granada, 130.000 Ha.; en Navarra y Huesca, 122.000 Ha., constituyendo un grupo donde las siembras de trigo llegan a las 100.000 Ha. las provincias de Guadalajara, Jaén, León y Lérida.

En Segovia y Cádiz las cifras de siembra de trigo son del orden de las 87.000 Ha., continuando en orden decreciente Teruel, Soria y Madrid (75.000 Ha.), Avila y Málaga (66.000 Ha.), reduciéndose a 43.000 Ha. en las de Baleares, Murcia, Logroño y Huelva; con 36.000 Ha., en Castellón de la Plana y 33.000 Ha. en las del litoral mediterráneo, de Gerona, Barcelona, Valencia y Almería.

En La Coruña se siembran unas 28.000 Ha., descendiendo a 12.000 Ha. en Lugo; a 1.000 Ha., en Orense, y a 800 Ha. en Pontevedra, que es la provincia donde menos se cultiva.

En el resto del litoral cantábrico, desde Asturias a Guipúzcoa, la superficie sembrada de trigo va desde las 8.000 Ha. en Asturias hasta las 4.000 Ha. en Guipúzcoa.

Por último, en cada una de las provincias de Alava, Tarragona y Alicante se cultivan unas 23.000 Ha., alcanzando las dos provincias Canarias la cifra de 17.000 Ha.

Agrupando las provincias por regiones naturales, podemos establecer el cuadro que sigue, en el cual se ha hecho discriminación de la superficie sembrada de trigo entre secano y regadío:

REGIONES	Secano — Hectáreas	Regadío — Hectáreas	Total — Hectáreas
Galicia y Cantábrico	64.800	—	64.800
Duero	1.127.000	30.000	1.157.800
Ebro y Cataluña	644.000	130.800	774.800
Tajo, Guadiana y Mancha	1.314.000	35.550	1.349.550
Levante y Baleares	145.000	36.550	181.550
Andalucía	700.000	61.100	761.100
Canarias	16.500	750	17.250
TOTALES	4.011.300	294.750	4.306.050

Es interesante destacar, observando el estado anterior, la extensión que en cada zona se dedica al cultivo del trigo en regadío y su comparación con la superficie total.

Así vemos que en Levante y Baleares el trigo sembrado en regadío re-

presenta el 20,1 por 100 de la total superficie dedicada a este cultivo. En la cuenca del Ebro y Cataluña esta cifra está representada por el 16,9 por 100, descendiendo al 8,1 por 100 en Andalucía, para reducirse a poco más del 2,5 por 100 en las dos mesetas centrales (cuencas del Duero, Tajo y Guadiana, incluyendo Cuenca y Albacete).

La provincia que más cultiva el trigo en regadío es la de Zaragoza (42.000 Ha.), seguida de Granada, Lérida y Huesca (26.500 Ha.); Navarra (17.000 Ha.), Valencia (13.500 Ha.) y Alicante (10.000 Ha.).

Alrededor de las 8.000 Ha. se cultivan en cada una de las de León, Sevilla, Jaén y Murcia; 7.000 Ha., en Logroño, Guadalajara y Córdoba; 6.000 Ha. en Teruel y Valladolid, para descender a 5.000 Ha. en el grupo de Toledo, Cáceres, Madrid, Badajoz y Almería, y a algo más de 4.000 Ha. en la de Burgos y Ciudad Real.

La provincia que cultiva menos el trigo en regadío es la de Huelva, unas 100 Ha., seguida de las Islas Canarias, con Gerona, Segovia y Cuenca, donde alcanzan las 500 Ha. en cada una. En Alava se cultivan 700 Ha., pasando a las 1.500 Ha. en las de Soria, Salamanca, Avila y Baleares.

Por último, se riegan 2.500 Ha. en Barcelona, Tarragona y Cádiz; 3.500 Ha. en Málaga, Castellón, Albacete, Zamora y Palencia.

Las cifras a que acabamos de referirnos se han conseguido, y se mantienen actualmente con ligeras variaciones, después de una labor continuada de fomento de la producción triguera iniciada en el año 1939, al unificarse el territorio nacional.

En ese momento las explotaciones agrícolas de la que fue zona roja estaban en su mayoría casi desmanteladas, careciendo de utillaje y de ganado, tanto de trabajo como de renta. La puesta a punto de esas explotaciones fue el fruto de un trabajo perseverante, en el que desde el primer momento intervino el Servicio Nacional del Trigo, con cuantos medios tuvo a su alcance, secundando iniciativas y directrices señaladas por el Ministerio de Agricultura.

Así, pues, en el año 1939 la superficie sembrada de trigo era próxima a los 3.500.000 Ha., de las cuales solamente 170.000 Ha. eran cultivos de regadío.

A partir de ese momento, en años sucesivos la siembra de trigo sigue una escala ascendente hasta los 4.300.000 Ha. que se alcanzan en el año 1956, manteniéndose actualmente dentro de estos límites.

Es notable el incremento que ha experimentado la superficie dedicada al cultivo del trigo en regadío, especialmente a partir de 1950, donde se consigue la cifra de 210.000 Ha., para sufrir una brusca elevación que la hace ascender a las 320.000 Ha. en 1957, con cifras prácticamente semejantes en la actualidad.

El incremento experimentado por las siembras de regadío desde el año 1939 hasta la fecha es del orden del 88 por 100, representando en el secano esta variación el 21,5 por 100. Para la superficie total cultivada de trigo el aumento de superficie en el mismo período equivale al 23,17 por 100.

Las medidas que han conducido a estos favorables resultados proceden

de las disposiciones dictadas por el Ministerio de Agricultura, declarando de interés nacional las labores de siembra y barbechera, fijando anualmente las superficies mínimas que deben sembrarse y prepararse para el año siguiente, así como los Decretos reguladores de la actividad del Servicio Nacional del Trigo en cada campaña, y, por último, de aplicación del Decreto de 10 de julio de 1953, que viene a ser la piedra angular de la gran obra de fomento de la producción triguera y que comentaremos con más detalle en otra parte de este trabajo, al ocuparnos de la producción.

II

IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS EXPLOTACIONES

Antes de seguir adelante estudiando el capítulo correspondiente a la producción es conveniente detenerse a considerar cuáles son, en cuanto a extensión se refiere, las características de las explotaciones trigueras españolas, ya que de este análisis hemos de deducir consecuencias importantes respecto al potencial económico y social de tales explotaciones, aclarando algunas ideas equivocadas que existen en ciertos medios donde se estudian estas cuestiones.

En efecto, según los datos estadísticos recogidos en el Servicio Nacional del Trigo, elaborando y clasificando las declaraciones individuales formuladas por los agricultores correspondientes al año 1955, resulta que la superficie cultivada y el número de labradores productores directos se distribuye de la manera siguiente:

Tipo de explotación	Superficies declaradas de siembra		Número de labradores	
	Hectáreas	% del total	Número	% del total
Minifundio:				
De 0 a 2 hectáreas	874.351	22,91	1.102.546	74,04
De 2 a 6 hectáreas	954.135	25,01	266.044	17,88
Suma	1.828.486	47,92	1.368.590	91,92
Yunta corta:				
De 6 a 14 hectáreas	754.331	19,76	83.298	5,59
Una o dos yuntas:				
De 14 a 22 hectáreas	336.805	8,83	19.380	1,30
De 22 a 40 hectáreas	326.182	8,55	11.010	0,74
Suma	662.987	17,38	30.390	2,04

Tipo de explotación	Superficies declaradas de siembra		Número de labradores	
	Hectáreas	% del total	Número	% del total
Explotaciones mixtas:				
De 40 a 150 hectáreas ...	423.164	11,08	6.239	0,41
Explotaciones mecanizadas:				
Más de 150 hectáreas ...	147.655	3,86	601	0,04
TOTAL	3.816.623	100,00	1.489.118	100,00

Las cifras que figuran en el estado precedente son de gran elocuencia. De ellas deducimos que el 48 % aproximadamente de la superfiice cultivada de trigo está integrada por explotaciones pequeñísimas, con un potencial económico escaso, que afectan al 92 % del número de cultivadores.

El número de estos productores tan modestos alcanza la cifra de 1.369.000, repercutiendo sobre una población total de 6.845.000 habitantes, en números redondos.

Otro 7,63 % de productores de trigo, en número de unos 114.000, con una población de 570.000 habitantes, cultivan el 37 % de la superficie, en explotaciones que emplean en sus trabajos tracción animal, hasta un máximo de dos yuntas.

Finalmente, sólo el 0,41 % de los cultivadores de trigo distribuídos en 6.240 empresas, cultivan trigo en explotaciones mixtas, de extensión comprendida entre las cuarenta y las ciento cincuenta hectáreas.

Las explotaciones con superficies superiores a las ciento cincuenta hectáreas, totalmente mecanizadas, alcanzan solamente la cifra de seiscientas, con una superficie total aproximada de ciento cincuenta mil hectáreas.

De aquí deducimos la gran trascendencia social del primer grupo de pequeños labradores, dispersos por nuestra patria, los cuales disponen de pocos medios y tienen escasa capacidad económica. Esta población campesina ha de constituir una preocupación constante, con objeto de proporcionarla los medios para que pueda sostenerse con la mayor dignidad y seguridades de trabajo posibles en sus explotaciones, en tanto se produce la lenta evolución que les permita encontrar nuevas ocupaciones, ya que si este problema no se enfoca acertadamente y no se dispensa a esta gran masa de productores la protección necesaria se pondría en peligro su propia subsistencia, originándose trastornos de toda clase, no sólo para la producción, sino por la emigración en masa de esta mano de obra, que gravitaría sobre las ciudades y centros industriales, dando lugar a perjudiciales desequilibrios económicos.

El segundo grupo, representado por las ciento catorce mil explotacio-

nes, que cultivan extensiones de trigo comprendidas entre los seis y las cuarenta hectáreas, pueden dividirse en dos secciones: los que cultivan menos de catorce hectáreas y los que abarcan más de esta cifra hasta la de cuarenta hectáreas.

La situación económica de los incluídos en la primera sección es deficiente, cuando las condiciones del suelo y clima donde desarrollan su actividad no son favorables, y más holgada cuando cultivan buenas tierras en regadíos o secanos frescos. En el primer caso, han de llevar un régimen de vida de gran austeridad, aprovechando en la explotación todo el esfuerzo de la familia y completando sus ingresos al utilizar la yunta en trabajos por cuenta ajena.

Los labradores que trabajan las explotaciones comprendidas entre las catorce y las cuarenta hectáreas, constituyen la clase media e hidalga de nuestros campos, base permanente y estable del agro español.

Estas labranzas, hasta ahora cultivadas con yuntas, están en estos momentos experimentando una intensa transformación, impulsada por los adelantos de la técnica y especialmente por la mecanización, a la que se tiende, dentro de las posibilidades económicas y de las facilidades que se alcanzan para utilizar las máquinas con la concentración parcelaria, ingente tarea que ha de dar maravillosos resultados.

Esta evolución requiere disponer de los medios económicos necesarios, bien utilizando el ahorro o bien recurriendo al crédito con amortización, todo ello a base de que los productos adquieran los precios adecuados para que la capacidad económica permita actuar sin agobios, haciendo además inversiones rentables.

Por último, las explotaciones trigueras con superficie sembrada superior a las cuarenta hectáreas abarcan dos grupos: el primero, representa algo más del 11 % de la extensión total y 6.239 labranzas, que cultivan hasta las ciento cincuenta hectáreas.

Estas explotaciones están actualmente mecanizándose con el afán de conseguir una reducción en los costes de producción, aunque esta transformación debería hacerse con la debida cautela, a fin de utilizar en cada caso las máquinas de capacidad y precio adecuados, en armonía con la importancia de la empresa, ya que de no hacerlo así se corre el riesgo de producir en las inversiones desequilibrios perjudiciales para el fin que se trata de conseguir.

El segundo grupo está integrado por 601 empresas, que abarcan cerca de 150.000 hectáreas, representando el 3,86 % de la total superficie, que, aunque en el conjunto del país tienen poca importancia, consideradas individualmente, son explotaciones en las que se pueden utilizar, en perfectas condiciones de rendimiento económico, todos los adelantos de la técnica moderna, con los favorables resultados de todo orden, que repercutirán tanto sobre la población trabajadora como sobre el beneficio industrial.

En los estudios que realiza el Servicio Nacional del Trigo recogidos en la Publicación Específica número 1, han continuado las investigaciones

para observar la evolución que se produce en el sector triguero, relacionada con este interesante asunto de la estructura de las explotaciones, a base de las declaraciones de los agricultores, correspondientes a la siembra del año 1957, con un lapso de tiempo de dos años respecto a los resultados que acabamos de comentar.

Los datos del año 1957, aun manteniendo una tónica semejante a las del año 1955, presentan variaciones que marcan una tendencia que nos parece interesante destacar.

En ellos se observa una disminución de la superficie correspondiente al grupo inferior a dos hectáreas, con un aumento en la extensión de los otros sectores, así como una disminución del número de cultivadores del grupo más pequeño, que repercute con aumento en los grupos restantes, resultando, en definitiva, una reducción total del orden de 19.081 explotaciones inferiores a dos hectáreas, cuya superficie ha ido a incrementar la de los restantes grupos. Se observa además un aumento total de la superficie declarada, fenómeno que se manifiesta en el período 1955-57, donde esta superficie alcanzó su máximo.

Como resumen reproducimos el siguiente cuadro estadístico, que copiamos de la citada publicación del Servicio Nacional del Trigo, que refleja el volumen y las repercusiones del fenómeno económico que comentamos.

	Número de explotaciones	Superficie correspondiente — Hectáreas
Explotaciones suprimidas:		
De 0 a 2 hectáreas	— 32.448	— 46.309
Aumento en los grupos de explotaciones de extensión superior a dos hectáreas:		
De 2 a 6 hectáreas	4.983	35.255
De 6 a 14 hectáreas	4.596	38.663
De 14 a 22 hectáreas	1.562	28.626
De 22 a 40 hectáreas	1.312	38.842
De 40 a 150 hectáreas	759	51.179
De más de 150 hectáreas	156	3.094
TOTAL	+ 13.367	+ 195.659
Diferencias	— 19.081	+ 148.850

Los datos correspondientes a las siembras del año 1959, aún en fase de estudio por el Servicio Nacional del Trigo, acusan una continuación de la tendencia anterior, cuyos resultados definitivos serán dados a la publicidad en momento oportuno.

Todo ello parece indicar que se está realizando una lenta evolución, con vistas a transformar en sentido favorable el clásico panorama que ofrecían las explotaciones trigueras, evolución que debe ser tenida en cuenta en las medidas que se adopten para aumentar la productividad y elevar los rendimientos, al mismo tiempo que se atiende al factor económico y social.

III

LAS COSECHAS

Las cosechas de trigo recogidas en el ámbito nacional a partir del año 1939 son muy variables, especialmente en los terrenos de secano, viniendo influídas por las condiciones meteorológicas del año agrícola más o menos favorables. Su regadío, por el contrario, presentan una mayor uniformidad.

Las variaciones de un año a otro pueden ser muy importantes, como sucedió en el año 1945, donde la cosecha total alcanzó la cifra mínima de todo el período de 22,6 millones de quintales métricos, frente a 37,7 millones en el año anterior y 41,3 millones en el siguiente, con una oscilación en relación con este último del 83 %.

También hemos de destacar la escasa cosecha del año 1940, con 23,9 millones de Qms., así como las de tipo medio de los años 1941, 1943, 1949 y 1953, situadas entre los treinta y treinta y un millones de quintales y las de los años 1946 y 1952, que son del orden de los cuarenta y un millones de quintales, alcanzando la de 1951 la cifra más alta, de 42,6 millones de quintales, lograda hasta el año 1953.

A partir de este momento y más concretamente después del Consejo de Ministros de fecha 10 de julio de 1953, comienza un período de gran trascendencia para la producción triguera. En dicha reunión ministerial se dieron las normas a fin de ponen en ejecución un plan completo y coordinado para intensificar la producción del trigo, que bien podemos calificar como "batalla del trigo".

El programa a desarrollar orientaba el fomento de la producción actuando sobre distintos factores: unos que estimulaban al labrador a aumentar la superficie sembrada de trigo, dedicando a este cultivo las tierras de mejor calidad, incluso las de regadío y otros que se dirigían a incrementar la producción unitaria, al perfeccionar los métodos de cultivo, empleando semillas de buena calidad, limpias y desinfectadas, así como de las variedades más productivas, dentro de las características climatológicas y agrológicas de cada comarca.

Asimismo se facilitaba el empleo de abonos minerales para que el abonado fuese intenso y racional, mediante la concesión de créditos reintegrables.

Por último, se prestaba al labrador la orientación técnica indispensable para recomendar en cada zona las fórmulas de abonado más conve-

nientes, todo ello dentro del estímulo que representa fijar al trigo un precio tal que hiciera remunerador su cultivo.

Este plan se ha llevado a la práctica desde el Servicio Nacional del Trigo, coordinando los trabajos con otros Organismos dependientes de la Dirección General de agricultura.

Así puede darse por resuelto el problema de suministrar semilla adecuada a los labradores, ya que se dispone de centros de limpieza y desinfección, distribuídos por las zonas trigueras, dotados de maquinaria adecuada, capaces de tratar, durante los tres meses siguientes a la recolección, dos millones y medio de quintales métricos de semillas, utilizando en la desinfección cuatrocientos cincuenta mil kilogramos de materias criptogamicidas.

Los trabajos técnicos para estudiar el problema del abonado se llevaron a cabo por siete equipos integrados por peritos agrícolas y dirigidos por ingenieros agrónomos, que se dedicaron a la toma de muestras de tierra y datos de todo orden, para definir la naturaleza del terreno y las demás condiciones agrológicas y de clima.

Los análisis se realizan en los laboratorios del Instituto Nacional de Investigaciones Agronómicas, habiendo ejecutado desde aquella fecha inicial unos siete mil análisis anuales. La interpretación de estos datos y los estudios complementarios conducen a la determinación de las fórmulas de abonado que se recomiendan a los labradores.

Los trabajos que describimos continúan en la actualidad, con el mismo ritmo, plasmándose en la confección del mapa triguero español, que servirá en lo sucesivo para orientar a los productores de trigo en asunto de tanta importancia y trascendencia como es el de la fertilización de sus campos de cereales.

Los resultados obtenidos con la aplicación del plan de intensificación de la producción triguera han sido muy satisfactorios, puesto que las cosechas obtenidas a partir de ese momento hasta el año 1959 inclusive han superado los cuarenta millones de quintales métricos, con máximos de cerca de cuarenta y nueve millones de quintales en el año 1957.

Las cifras de cosecha en este período han sido:

COSECHA	Millones de Qm.	Qm./Ha. Rendimiento medio
1954	47,73	11,20
1955	39,91	9,30
1956	41,96	9,74
1957	48,99	11,31
1958	45,40	10,40
1959	46,35	10,61

La cosecha media por hectárea durante el ciclo de seis años, 1954-1959, ha sido de 10,50 Qm.

Ahora bien, si comparamos esta cifra con la de 8,48 quintales obtenidos por hectárea como cosecha media en los quince años anteriores, entre 1939 y 1953, resulta que a consecuencia del plan de intensificación de la producción triguera, ésta se ha incrementado en *dos quintales métricos por hectárea, equivalentes a un aumento del 23,6 por 100.*

La repercusión de este aumento de la producción sobre toda la extensión sembrada de trigo, unos 4,3 millones de hectáreas, representan *8,6 millones de quintales métricos,* con un valor aproximado de *cuatro mil trescientos millones de pesetas,* cotizando el trigo al precio de 500 pesetas el quintal métrico.

Por último, en el año 1960, a causa de dificultades de tipo meteorológico, la cosecha de trigo ha sido del orden de los 35,2 millones de quintales métricos, con una producción por hectárea de 8,62 quintales métricos.

IV

EL CONSUMO

Comencemos por describir cómo se distribuye la cosecha nacional una vez realizada la recolección, después de que el trigo pasa a poder de los labradores.

En primer lugar el productor, al declarar la cosecha total producida, reserva las cantidades de trigo necesarias para atender las necesidades de la explotación, separando el trigo preciso para sembrar al año siguiente, así como el que ha de transformar en harina y pan para alimentar a sus familiares y a los obreros que trabajan en la finca. La diferencia entre la cosecha recogida y la suma de las reservas de siembra y consumo es la cifra que representa el trigo disponible para la venta, que ha de entregar en el Servicio Nacional del Trigo.

La cantidad de trigo empleado como semilla desde el año 1939 hasta la fecha ha ido aumentando desde 4,89 millones de Qm. hasta alcanzar cifras del orden de los seis millones de Qm. en 1956-57, todo ello debido al incremento que ha experimentado la superficie sembrada, así como el reajuste que exige la utilización de nuevas variedades y la intensificación de los cultivos, en busca de mayores rendimientos unitarios, coordinando estas circunstancias con la mayor o menor facultad de ahijamiento de los trigos.

Las necesidades de siembra en la actualidad se encuentran, por el momento, estabilizadas en cifras próximas a la máxima de seis millones de quintales, antes consignados.

El cálculo del consumo nacional de trigo se hace en cada campaña partiendo de las existencias en almacén y en fábricas de harina al comenzar el período. A esta cifra se incrementan las que representan la cosecha obtenida y las importaciones realizadas, constituyendo la suma de estas cantidades el trigo disponible.

Si de esta suma separamos las existencias al final de la campaña y las

exportaciones, obtendremos la cifra buscada que represente el consumo nacional.

Restando el trigo empleado para siembra, obtendremos el utilizado en alimentación.

Con arreglo a estas normas se ha confeccionado el cuadro estadístico que se inserta a continuación, al que dedicamos unos breves comentarios.

CONSUMO NACIONAL DEL TRIGO

	Campaña triguera	CONSUMO Semillas — Millon. Qm.	CONSUMO Alimentac. — Millon. Qm.	Consumo por habitante y año/kg.
Año de la Liberación............	1939-40	4,89	33,7	129,7
Período de racionamiento del pan:				
	1940-41	4,95	24,3	93,2
	1941-42	5,27	28,2	107,2
	1942-43	5,29	36,1	136,5
	1943-44	5,23	31,0	116,1
	1944-45	5,19	35,3	131,3
	1945-46	5,30	23,7	87,6
	1946-47	5,53	38,4	140,4
	1947-48	5,62	30,1	109,4
	1948-49	5,66	31,6	113,8
	1949-50	5,72	28,7	102,5
	1950-51	5,71	29,8	105,6
Año de transición	1951-52	5,90	33,0	116,1
Período libre consumo de pan.	1952-53	5,97	38,4	134,2
	1953-54	5,96	34,9	120,8
	1954-55	5,96	35,8	123,0
	1955-56	5,97	35,5	121,0
	1956-57	6,03	38,2	129,0
	1957-58	5,88	37,7	126,5
	1958-59	5,95	37,6	124,9
	1959-60	5,76	40,3	132,6

Para el estudio del consumo de trigo empleado en alimentación desde la campaña 1939-40 hasta la actualidad hay que considerar los siguientes períodos:

A. *Período de racionamiento de pan.* En el cual las cantidades que se suministraban eran función de las cosechas y de las disponibilidades de importación, con grandes oscilaciones en las cantidades empleadas por habitante y año, con mínimos de 87,6 kg. en la campaña 1945-46, reflejo de la desastrosa cosecha (22,6 millones de Qm.) recogida en el verano de 1945 y máximo de 140,4 kg. por habitante al año siguiente, efecto de la cosecha lograda, que llegó a 41,3 millones de Qm. y como reacción a la penuria padecida el año anterior.

B. *Año de transición.* Los favorables resultados obtenidos durante los veranos de los años 1951 y 1952 prepararon la situación para poder suprimir el racionamiento, a través de la campaña 1951-52, donde el consumo por habitante subía a 116,1 kg., con una cifra de 33 millones de Qm.

C. *Libre consumo.* En la campaña 1952-53 se suprime el racionamiento, alcanzando el consumo cifras del orden de 38 4 millones de Qm. y 134,2 kg. por habitante, para decrecer durante las tres campañas siguientes alrededor de los 122 kg.

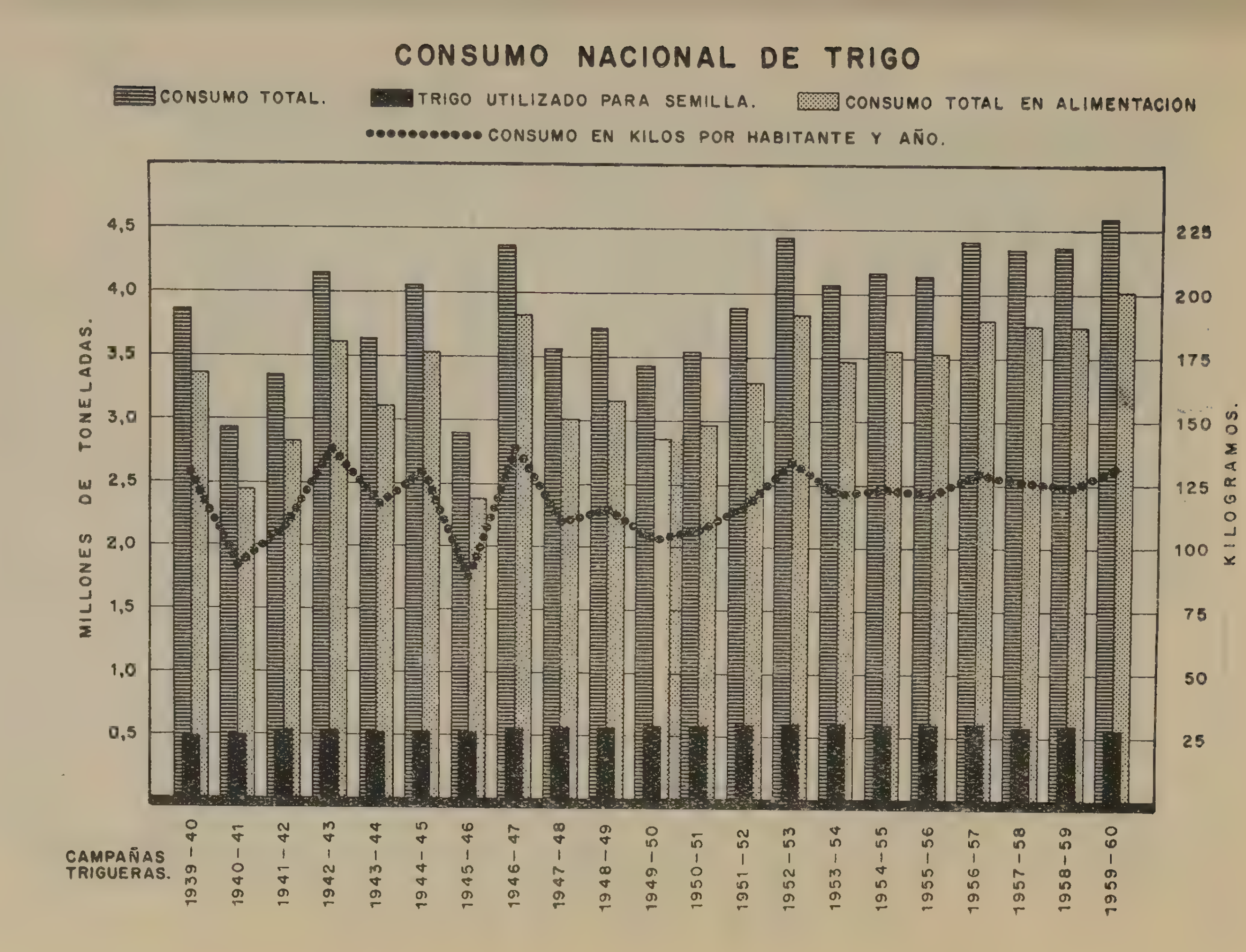
A partir de 1956-57 vuelve a iniciarse un aumento en el consumo de pan, que alcanza su máximo de 132,6 kg. por habitante y año en la campaña 1959-60, siendo de 40,3 millones de quintales métricos la cifra representativa del consumo nacional.

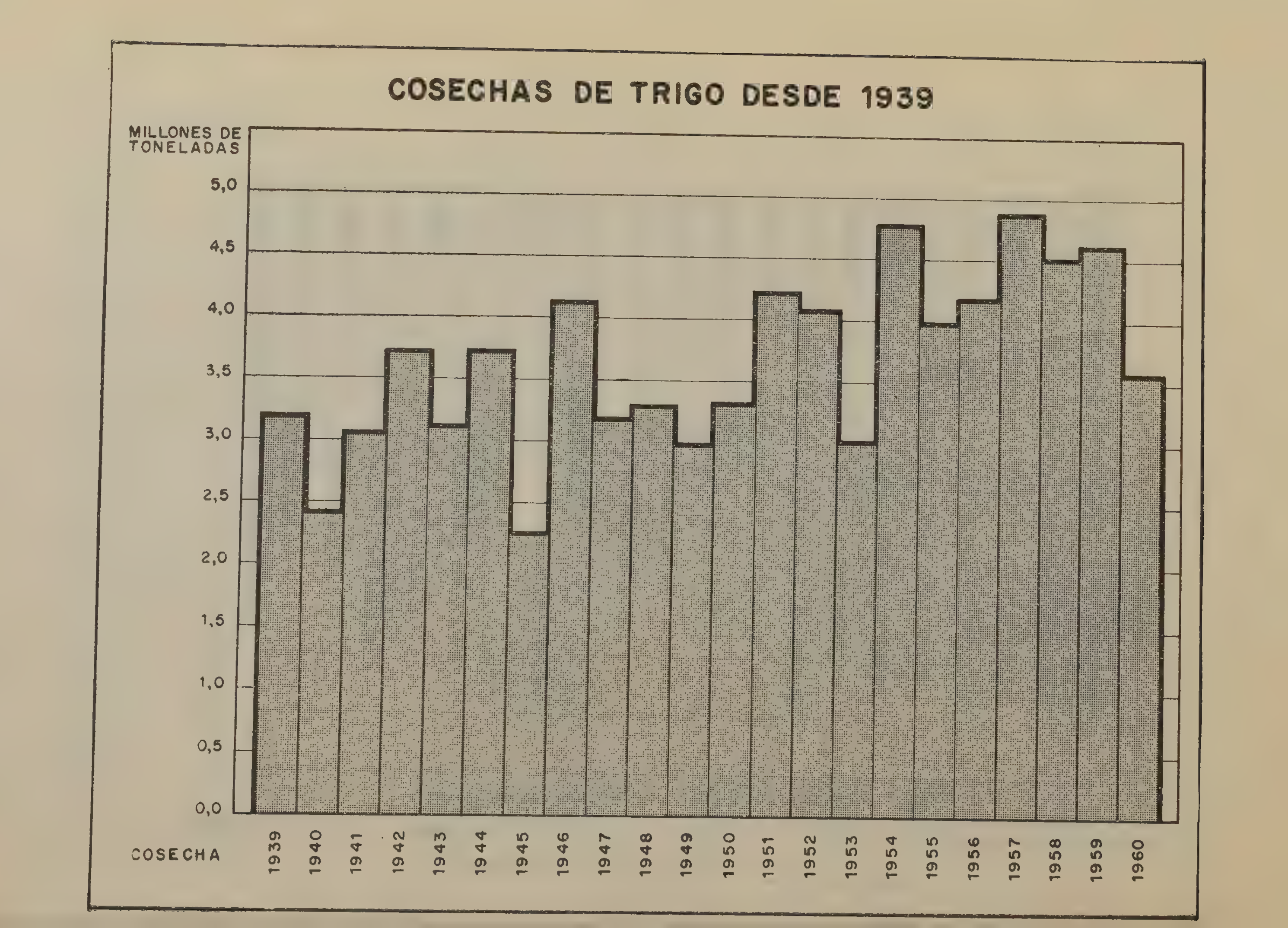
Considerando los datos anteriores, parece discreto calcular, para un futuro inmediato, un consumo de trigo por habitante y año de 125 kg., así como una población de 30.800.000 habitantes, cifra a la que se llegará en plazo corto, teniendo en cuenta el incremento que cada año experimenta el censo de población. Por tanto, ascenderá a 38,5 millones de quintales métricos de trigo la cifra precisa para dejar atendidas con holgura las necesidades nacionales en materia de alimentación y agregando seis millones de quintales métricos para semilla, las totales necesidades nacionales serán del orden de 44,5 millones de quintales métricos.

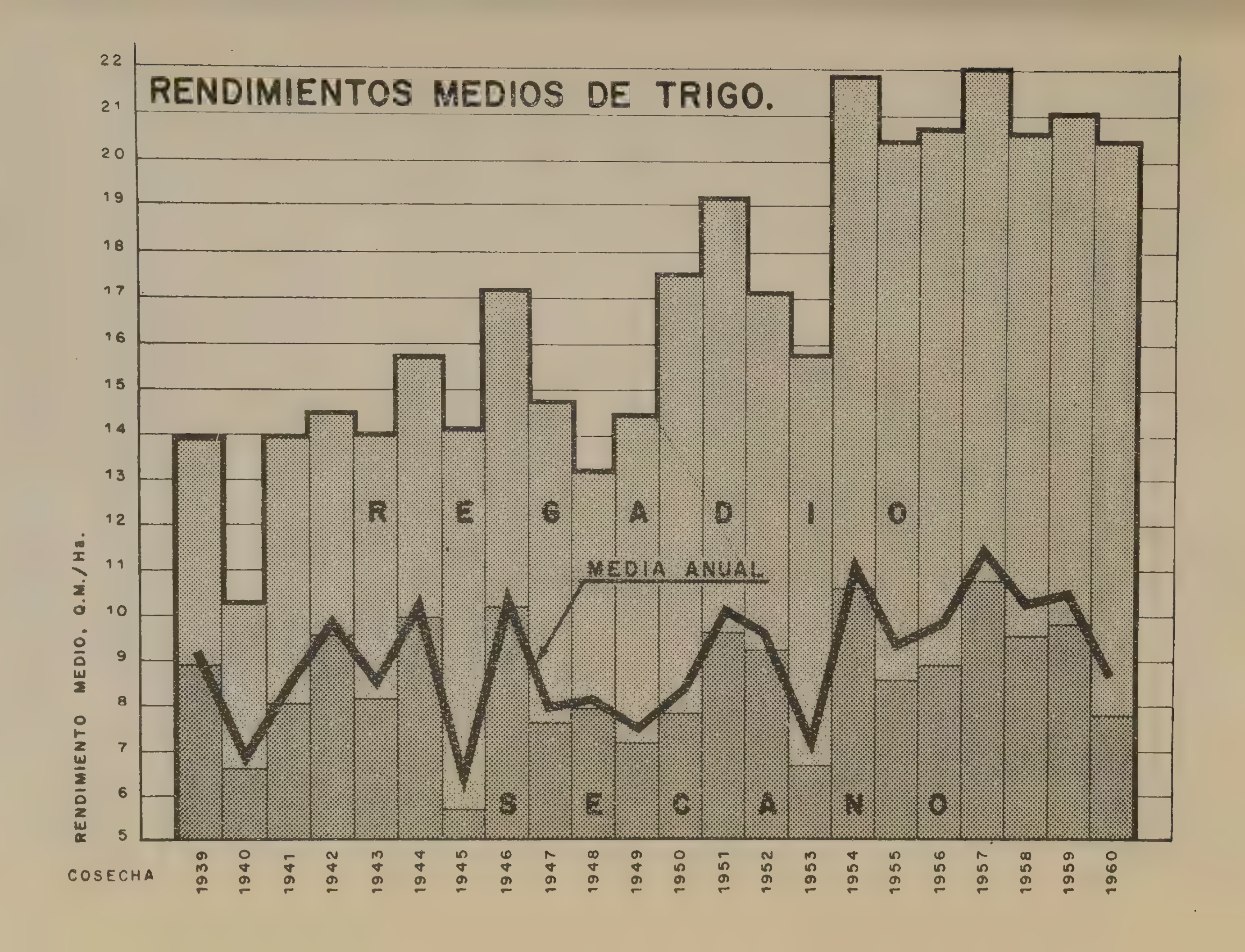
CONCLUSIONES

Como resumen, y dada la importancia que tiene el cultivo del trigo en nuestro país, se llega a la conclusión de que se ha de procurar producir la cantidad suficiente para tener atendidas con holgura las necesidades nacionales.

Razones de tipo económico y social lo aconsejan. El esfuerzo que hay que desarrollar para adquirir en el extranjero los déficits que se producen, cuando las condiciones meteorológicas adversas no permiten alcanzar las metas señaladas, demuestran nuestra afirmación.


CONSUMO NACIONAL DE TRIGO
CONSUMO TOTAL.
TRIGO UTILIZADO PARA SEMILLA.
CONSUMO TOTAL EN ALIMENTACION
CONSUMO EN KILOS POR HABITANTE Y AÑO.
MILLONES DE TONELADAS.
4,5
4,0
3,5
3,0
2,5
2,0
1,5
1,0
0,5
KILOGRAMOS.
225
200
175
150
125
100
75
50
25
CAMPAÑAS TRIGUERAS.
1939 – 40
1940 – 41
1941 – 42
1942 – 43
1943 – 44
1944 – 45
1945 – 46
1946 – 47
1947 – 48
1948 – 49
1949 – 50
1950 – 51
1951 – 52
1952 – 53
1953 – 54
1954 – 55
1955 – 56
1956 – 57
1957 – 58
1958 – 59
1959 – 60


COSECHAS DE TRIGO DESDE 1939
MILLONES DE TONELADAS
5,0
4,5
4,0
3,5
3,0
2,5
2,0
1,5
1,0
0,5
0,0
COSECHA
1939
1940
1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960


RENDIMIENTOS MEDIOS DE TRIGO.
REGADIO
SECANO
MEDIA ANUAL
RENDIMIENTO MEDIO, Q.M./Ha.
COSECHA
22
21
20
19
18
17
16
15
14
13
12
11
10
9
8
7
6
5
1939
1940
1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960

Las características de distribución de la superficie dedicada al cultivo del trigo, dominando las pequeñas explotaciones, en las que está instalada una numerosísima población, aconsejan proteger este cultivo, en tanto se produce esa lenta evolución cuya tendencia hemos señalado.

Teniendo en cuenta lo riguroso de nuestro clima, especialmente en las mesetas que constituyen la base del territorio. hay que contar con las desiguales cosechas que se han de obtener en los distintos años, pues aunque con la utilización de terrenos de regadío y los adelantos de la técnica se pueden suavizar, dentro de ciertos límites, dichas desigualdades, nunca podremos llegar a una regularidad absoluta, ya que la meteorología es un factor decisivo, que hace más o menos eficaces las perfecciones del cultivo.

Por ello, la producción de trigo debe alcanzar límites tales que permitan cubrir ampliamente las necesidades del consumo y además formar un acervo de seguridad, con el cual, mantenido en reserva, se puedan satisfacer las necesidades en los años de escasa cosecha, realizando una cómoda soldadura de éstas, evitando importaciones y movimientos inútiles de mercancías, que encarecen y complican los transportes.

Los principales resortes que hay que poner en acción para conseguir los fines señalados son, fundamentalmente: precios adecuados y cultivo intensivo.

Los precios adecuados harán remunerador el cultivo y estarán calculados en armonía con el costo de producción y con el índice general de precios que rija en cada caso, dentro de la coyuntura económica.

Estos precios remuneradores estimularán al agricultor para cultivar trigo en terrenos de buena calidad, no sólo en secano, sino también en regadío, con lo que se conseguirá elevar el rendimiento unitario, al mismo tiempo que se podrá dejar de cultivar trigo en los terrenos de mala calidad, haciendo la producción más económica.

La intensificación del cultivo, ya iniciada, ha de persistir en el futuro. El empleo de semillas seleccionadas, limpias y desinfectadas, de las variedades que más se adapten a las condiciones de suelo y clima es uno de los puntos fundamentales.

Igualmente, la utilización de abonos en cantidad elevada, repartidos en fórmulas racionales y equilibradas, así como un laboreo esmerado y oportuno, que aproveche al máximo las energías naturales, dejando el terreno limpio de malas hierbas, contribuirá de manera poderosa al aumento de la producción.

La perseverante labor que se ha llevado a cabo a partir del año 1953, y que hemos calificado como "batalla del trigo", en la que se conjugan los

trabajos técnicos con las facilidades económicas, debe continuar con ritmo creciente en lo sucesivo, a fin de alcanzar metas definitivas, con todas las beneficiosas repercusiones que en el aspecto social y económico tiene conseguir resolver el trascendente problema de producir de una manera segura y en cantidad suficiente el trigo que España necesita.

SITUACION Y PROBLEMAS DE NUESTRA POLITICA VITIVINICOLA

Por FRANCISCO JIMÉNEZ CUENDE

El 1.600.000 Has. que en números redondos alcanza la extensión superficial del cultivo de la vid, representa una serie de cuantiosos intereses que en determinadas comarcas tienen importancia decisiva y que en su conjunto suponen un valor de la cosecha anual (productos y subproductos) que supera en años de precios remuneradores los 8.000 millones de pesetas, lo que explica las agudas situaciones y problemas que periódicamente se plantean a esta producción.

Las frecuentes y a veces enormes oscilaciones de los precios del vino, que no siempre están en relación directa con la cuantía de las cosechas, así como la irregularidad de gran parte de nuestras exportaciones influyen de manera notable en el destino de los caldos que han de repartirse entre el consumo interior, la exportación, la vinagrería y la destilería, que en los años de crisis con precios bajos de la primera materia, constituye el elemento regulador que tiende a evitar la desvalorización de las cosechas.

El descenso paulatino del consumo debido a circunstancias diversas: cambio del gusto en las nuevas generaciones que prefieren otra clase de bebidas, aumento del precio del vino no paralelamente a la elevación de los jornales, así como presentación y calidad poco adecuada en muchos casos, constituyen la principal causa de las preocupaciones que se sienten en cuanto nuestras cosechas de vino se aproximan o superan los 20 millones de hectolitros.

Es interesante considerar que este problema no afecta exclusivamente a España, sino que es más bien general en los restantes grandes países vitivinícolas, muy singularmente en Francia, Italia y Portugal, y en los últimos tiempos también a los nuevos productores de Sudamérica como son Chile y, sobre todo, la República Argentina, cuya última cosecha de 17 millones de hectolitros se aproxima a las normales de nuestro país.

De aquí que las medidas que se preconizan en las reuniones internacionales que anualmente se celebran entre los países vitivinícolas agrupados en la Oficina Internacional del Vino, tengan una orientación semejante aunque con las modalidades naturales correspondientes a las características de cada uno.

Por otra parte, el constante aumento que ha experimentado la superficie mundial del viñedo en estos últimos años, unido a los planes que se prevén para el próximo quinquenio, especialmente en los países en que el cultivo de la vid, está sometido a planes estatales de una economía rígida y totalmente dirigida, hacen prever para plazo relativamente próximo (1965) que dicha superficie alcance los 11 millones de hectáreas, con una producción que verosímilmente sobrepasará los 260 millones de hectolitros, cifras que comparadas con las actuales de 9,4 millones de hectáreas y 243,5 millones de hectolitros (cifra record alcanzada en 1959), ponen de manifiesto la tendencia alarmante a la expansión de este cultivo [1].

En estas condiciones, las perspectivas para los grandes países vitivinícolas, entre los que se encuentra España, no son muy halagadoras, y por ello la orientación económica sobre el viñedo ha de tender a reducir en lo posible la superficie plantada en la actualidad, con tendencia a seguir una política de calidad que reduzca y aun suprima las producciones masivas que pueden obtenerse en las zonas de fertilidad extraordinaria, o de regadío en algunos casos, que generalmente son productoras de caldos poco recomendables para el consumo.

Condiciones en que se desarrolla el viñedo español.

En nuestro país no disponemos de un catastro vitícola que nos permita conocer exactamente la situación del viñedo español, y sólo a base de estadísticas de carácter aproximado podemos llegar a apreciar con bastante exactitud la extensión superficial que actualmente ocupa. Pero desde el año 1955 se ha establecido la obligatoriedad de solicitar autorización para la plantación del viñedo y ello está permitiendo disponer de datos recientes que pueden dar una idea aproximada del movimiento que siguen las nuevas plantaciones en las diferentes comarcas españolas influenciadas naturalmente por las impresiones más o menos favorables del resultado económico de la venta de los caldos.

A base de esta obligatoriedad y de la tendencia a reducir la superficie actual del viñedo, no solamente prohibiendo las plantaciones en regadío, sino sometiendo las existentes a impuestos transitorios, de carácter progresivo en caso de regadío permanente, y de carácter fijo para los regadíos eventuales, se trata de obligar en plazos cortos a que sean arrancados dichos viñedos antieconómicos. Sólo se salvan de esta disposición, naturalmente, las plantaciones de parral a base de la uva Ohanes u otras cul-

[1] Datos de la Oficina Internacional del Vino.

tivadas en espaldera, así como también las variedades típicas para la exportación de uva de mesa como las de Aledo en el Levante español y otras variedades similares.

Para que la reducción de la superficie total del viñedo, y aún más que ella, la de la producción vinícola sea un hecho, es indispensable restringir la plantación de la vid en aquellas zonas susceptibles de otros cultivos, especialmente los cereales, ya que en terrenos fértiles, en general, las grandes producciones que se obtienen son incompatibles con la calidad que se desea y es por otra parte en esos terrenos donde económicamente se pueden obtener resultados favorables con esta sustitución.

Se presenta en España el problema fundamental de considerar muchas regiones vitícolas en las costas levantinas, y aun en Aragón y algunos puntos aislados de Castilla, de terrenos muy calizos, pobres y en algunos de ellos pizarrosos, como en el Sureste de la Península, donde el cómputo de lluvia inferior a 300 milímetros anuales da lugar a producciones escasísimas que pueden oscilar como media entre 750 gramos y un kilo por cepa, con marco de plantación para unas 1.600 a 1.800 cepas, que producen cosechas como se ve reducidas, pero de una calidad excelente, especialmente por la riqueza glucométrica de sus mostos.

Estas producciones comparadas con las de otras regiones más favorecidas por el clima y por la naturaleza de su suelo, donde pueden obtenerse tres kilogramos por cepa como producción media, con marco de plantación de unos 2.000 a 2.500 pies por hectárea, crean situaciones de competencia difíciles de superar, planteándose el dilema de que tanto en los años de cosecha abundante como escasa, las zonas de grandes rendimientos por hectárea se defienden mucho mejor que aquellas otras de Levante y Aragón a que anteriormente nos hemos referido, que solamente pueden defenderse con unos precios elevados y que tienen en su contra la circunstancia de que no sirven para otra clase de cultivo, ni herbáceo, ni arbustivo que sea remunerador.

En estas circunstancias, y teniendo en cuenta sobre todo las características de los caldos producidos en las regiones más pobres, la reducción de la superficie del viñedo ha de hacerse a costa de las zonas más productoras susceptibles de otros cultivos y cuya reducción en hectáreas es más interesante por los elevados rendimientos que se obtienen de sus viñedos.

El abandono por falta de precios remuneradores de las superficies de viñedo en el secano del Levante español y en Aragón, plantearía problemas muy complicados al no ser posible su sustitución más que por almendros en pequeña cantidad que, por otra parte, son compatibles en su asociación al viñedo, o bien para transformarlo en erial con pastos insignificantes o repoblaciones forestales costosísimas.

Para conseguir la reducción de la superficie del viñedo a largo plazo en estas zonas, como la de Barros en la provincia de Badajoz y en algunas

otras de los montes de Toledo, en Ciudad Real se ha establecido la obligatoriedad del cultivo asociado de viña con olivar en zonas marginales que, sin ser específicas del cereal, sí son típicas para el cultivo del olivar, y en las cuales se plantan tres o cuatro filas de cepas entre las de los olivos.

Con estas plantaciones se trata de conseguir que al cabo de los veinticinco o treinta años como máximo, y aun antes, cuando el olivar esté en plena producción en condiciones adecuadas, se proceda al arranque del viñedo, que habrá constituído un auxilio para su crianza, consiguiéndose con ello incrementar otra de las producciones agrícolas interesantísimas, de las que en los últimos años hemos padecido una escasez que se ha traducido en la importación de aceites exóticos de semillas, no muy del agrado del gusto español.

A base de todas estas medidas, y en un plazo de unos diez años, podría quedar reducida la superficie del viñedo español al menos en unas 150.000 hectáreas de las de mayor rendimiento y productoras de vinos corrientes.

Para formarnos una idea de las condiciones económicas de la producción vitivinícola española, en comparación con la de los grandes países vitivinícolas, examinaremos el siguiente estado con datos del año 1959 procedentes de la Oficina Internacional del Vino.

PAISES	Superficie — *Hectáreas*	Producción — *Hectolitros*
Francia	1.500.000	45.000.000
Italia	1.725.000	57.000.000
Portugal	320.000	9.050.000
España	1.600.000	18.000.000

Como puede verse, con diferencias relativamente pequeñas en la extensión superficial, los caldos producidos en el año 1959, de condiciones muy normales para estos países, triplican en Francia y en Italia la producción española, y es mayor aún en Portugal, lo que indica, naturalmente, que el rendimiento por hectárea es mucho mayor y que hay superficies que bien porque reciban una mayor cantidad de lluvia o porque se rieguen, dan unas producciones que en muchos casos, como sucede en Francia, tienden a ser restringidas por medidas coercitivas especiales que privan de determinadas ventajas en el mercado, a aquellos caldos que proceden de terrenos cuyos rendimientos sobrepasen determinados límites.

Si estos mismos rendimientos europeos los comparamos con los obtenidos por los viñedos jóvenes de los países vitícolas hispanoamericanos como Argentina y Chile, que alcanzan a veces cantidades muy superiores a 100 hectolitros por hectárea, vemos las dificultades económicas con que,

tanto en el interior de nuestro país como para las exportaciones, se desarrolla nuestra producción vitivinícola.

Por otra parte, aunque con gastos de cultivo mucho más elevados, las producciones en los países vitivinícolas del Centro de Europa: Suiza, Alemania, Austria, Hungría, están en función del estrecho marco de plantación que, como término medio, tienen 8.000 cepas por hectárea que, aunque con pequeña producción cada una, ofrecen rendimientos muy superiores a la media de nuestro país.

Circunstancias extraordinarias son las que se refieren al cultivo de la uva de mesa en las regiones más típicas españolas, y especialmente por su importancia la uva Ohanes de Almería, la variedad moscatel en Málaga y las numerosas variedades para uva de mesa del Levante español como la Rosetti, Rosaki, Aledo, etc., así como la uva de Eva o Beba o Montua o Chelva, cultivadas en determinados términos municipales de la provincia de Badajoz con éxito creciente.

Las adecuadas condiciones que reúnen estas comarcas, así como las excelentes variedades típicas escogidas y el aumento de la exportación producido por la modernización y abaratamiento de los transportes, hacen que esta modalidad de la producción vitícola española, sea una de las de más porvenir y posibilidades económicas, sobre todo si de los trabajos de investigación hoy en curso pueden llegar a obtenerse variedades apirenas, es decir, sin semillas, en nuestras típicas variedades de Ohanes y Moscatel, a semejanza de las que hoy existen en el mercado como la Sultanina. Con ello podrían abrirse nuevos horizontes tanto al consumo en fresco, que ya tiene un volumen muy respetable de 2 millones de quintales, como para la pasificación, que hoy sólo alcanza 320 mil quintales. Estas cifras comparadas con la producción mundial de uvas de mesa, que alcanza unos 39 millones de quintales, y la de pasas, que supera los 7,6 millones de quintales, ponen de manifiesto el pequeño porcentaje de la producción española, que por sus condiciones climáticas y sus variedades tiene aún grandes posibilidades.

No ha de limitarse solamente a la reducción de superficie la cuestión de las nuevas plantaciones, sino que debe ir unida a una selección de variedades las más adecuadas para cada zona y para cada destino, siguiendo asimismo la tantas veces preconizada política de calidad. Para ello precisa favorecer las plantaciones en aquellas zonas donde se produzcan caldos protegidos con denominaciones de origen o caldos que tengan una base segura para exportación; o bien aquellas otras zonas típicas de producción de uva de mesa que, como consumo, aún no ha llegado a los límites que es posible alcanzar tanto en el mercado interior como en la exportación.

Esta selección de variedades completada con un estudio profundo de las diferentes comarcas vitivinícolas para adaptar a cada una de ellas los portainjertos más adecuados y de mejor afinidad con las viníferas típicas, dará lugar a desterrar del comercio una serie de variedades americanas

utilizadas como portainjertos y que ya hoy están superadas por la obtención de nuevos patrones de condiciones infinitamente superiores a los primitivos que sirvieron de base a la primera reconstitución del viñedo español.

No solamente ha de limitarse la política vitivinícola a esta norma referente a plantación, sino que, con respecto al cultivo de la vid, ya existente, es indispensable conseguir la mejora de los procedimientos culturales, singularmente la poda específica para cada una de las variedades y el abonado con fórmulas adecuadas con el fin de que puedan incrementarse las producciones elevando los bajos rendimientos del viñedo cultivado en el secano español.

Está hoy en estudio algún nuevo método de poda con resultados halagüeños hasta el momento para el incremento de esta producción con el abonado consiguiente, pero es preciso ensayar reiteradamente cuanto se relaciona con esta práctica de cultivo, ya que no todas las variedades exigen el mismo sistema de poda y que los conocimientos de esta práctica cultural y su fundamento son indispensables en toda explotación de mediana importancia.

Algunos ejemplos pueden poner de manifiesto esta necesidad de conocimientos, y así, al que se le ocurriera podar una cepa típica de los arenales castellanos de la provincia de Valladolid como el "Verdejo" aplicándole una poda corta, habría dejado sin cosecha a su viñedo, ya que la fructificación de esta variedad aparece generalmente a partir de la quinta yema.

Por otra parte, y aunque la gran mayoría de las explotaciones tiene carácter familiar, no hay duda que en las superficies grandes de algunas zonas con marcos suficientemente amplios debe tenderse a la mecanización con tipos de tractores y aperos adecuados a las labores que precisa el viñedo, con lo cual también se puede contribuir a simplificar y hacer económico este cultivo.

Producción y consumo.

En las consideraciones anteriores hemos comparado los rendimientos por hectárea en los grandes países vitícolas deduciendo las consecuencias pertinentes con respecto a las condiciones climatológicas del viñedo español, que impide obtener en la gran mayoría de nuestras comarcas rendimientos elevados.

La tendencia al incremento desmesurado de las producciones mundiales y la preponderancia que hasta el momento presente suponen dentro de la total las cosechas de los cuatro países de mayor importancia vitivinícola induce a meditar sobre la situación que se avecina.

El problema tanto mundial como nacional, es el de tratar de equilibrar

las producciones previsibles con el consumo, ya que por una parte el aumento en la forma prevista anteriormente a un ritmo excesivamente acelerado no tiene compensación con el previsible del consumo, que más bien está disminuyendo en los países de mayor importancia vitícola, abocando claramente a una situación de desequilibrio que ha de influir extraordinariamente en los problemas económicos referentes al viñedo, tanto de ámbito nacional como internacional.

Las medidas que en un orden genérico se preven para remediar esta situación han de tener el doble sentido a que nos hemos referido y para ello debemos de considerar la diferente situación en que se encuentran los distintos países vitícolas, ya que mientras los más importantes productores de vino, entre los que se encuentra España, tienen cubierto con exceso su consumo interior y necesitan buscar salida al exterior para el exceso de sus caldos, otros se encuentran equilibrados en producción y consumo, y un tercer grupo produce cantidades mucho más pequeñas que las necesarias para su abastecimiento. Dentro de este tercer grupo podemos distinguir aun a aquellos países sin más posibilidades de cultivo de la vid que las actuales (por no disponer de terrenos con condiciones climatológicas y agrológicas favorables) y aquellos otros en los cuales existen aún posibilidades más o menos grandes de incrementarlo. En este último caso, si paralelamente no se incrementa el consumo, la competencia con el resto de los países vitícolas será de temer y, por lo tanto, es ahí donde reside uno de los peligros mayores de esos anuncios de planes quinquenales que tienden a extender desmesuradamente el cultivo de la vid en los países de economía dirigida, singularmente la URSS, Bulgaria, Rumania y Hungría.

La delimitación de las zonas productoras de vinos típicos susceptibles de ser protegidos con denominaciones de origen está prácticamente realizada, y aunque la mayoría de ellos están en funcionamiento satisfactorio, otros adolecen de poca vitalidad, o por el contrario, como sucede en algunas comarcas productoras de vinos excelentes, susceptibles de ser protegidos, no tienen aún establecida la organización adecuada que permita garantizar al consumo interior y exterior sus vinos típicos tintos y blancos bajo una denominación de origen que mantenga la consideración y el respeto que en el comercio internacional deben tener estos caldos.

Consumo interior.

La fijación de precios por grado y hectolitro, sistema muy general en las más importantes regiones vitícolas españolas, liga estrechamente los precios del vino y su contenido en el alcohol sin valorar otras características que sólo en regiones productoras de vinos especiales se tiene muy en cuenta.

Esta dependencia que tanto influye en las cotizaciones del alcohol vínico es una de las causas fundamentales de las enormes oscilaciones de

precios que experimentan los vinos a través de una misma campaña y a veces sin explicación posible.

Basta una medida reguladora del alcohol vínico en sentido favorable o adverso al mismo para que se refleje inmediatamente en el mercado de los vinos, produciendo pánico infundado que los devalorizan o bien elevaciones injustificadas que repercuten inexorablemente en la reducción del consumo.

Cualquier medida, como una importación temporal de alcohol, la concesión de determinados cupos por la Comisión Interministerial del Alcohol, la aplicación más o menos estricta de las normas que regulan las campañas vínico-alcoholeras, se traducen en alteraciones del mercado de vino, que pasa en pocos meses, como sucedió la pasada campaña 1959-60, de 18 pesetas grado y hectolitro, con lo cual se solicitó la intervención de la Comisión de Compras de Excedentes de Vinos, a más de 34 pesetas que alcanzó a los pocos meses, descendiendo de nuevo a 24 y 25 pesetas grado y hectolitro.

En la campaña 1960-1961, con uvas caras y cotizaciones altas, en septiembre-octubre, se ha llegado a 21 pesetas en el pasado mes, en que el Gobierno ha tenido que actuar autorizando a la Comisión de Compras de Excedentes de Vinos para adquirir hasta un millón de hectolitros a 22 pesetas grado y hectolitro, condiciones que van a regir también para la actual campaña 1961-1962.

Con estas alteraciones, ni el mercado interior ni la exportación pueden establecer cálculos seguros, y así pasa, sobre todo en el consumo interior, que en épocas de vinos baratos no se reflejan estos importantes descensos con la agilidad precisa en el precio de venta al detall, que cuando quiere reaccionar ya está otra vez subiendo en origen.

Por otra parte, y en aquellas zonas donde aún se compra uva a los viticultores que bien por no disponer de bodega, dada su pequeña producción, o por no querer arriesgarse en la verdadera expeculación que a veces supone la elaboración y venta, se plantean problemas agudos unas veces por no alcanzar precios remuneradores en los años de abundante cosecha y otros, como en la pasada vendimia, bastante escasa, por alcanzar las uvas un coste que obliga a vender el vino a precios superiores de los que vienen cotizándose en la actualidad, lo que origina la paralización absoluta del mercado.

Afortunadamente en estos últimos años el desarrollo enorme que ha alcanzado el sistema cooperativo con la creación de gran número de bodegas, especialmente en las regiones de Levante y La Mancha, donde se hacía sentir esta necesidad, ha simplificado el problema por no plantearse la urgencia inmediata de entregar sus uvas a cualquier precio a aquellos viticultores que no disponen de medios de elaboración, y pueden utilizar además una legislación que procura paliar los efectos de las crisis del mercado de vinos, señalando intervenciones de la Comisión de Compras de Excedentes de Vinos para que en determinadas circunstancias puedan re-

cibir auxilios económicos a base de inmovilización de caldos que impidan el derrumbamiento de los precios.

Las ventajas del sistema cooperativo para la elaboración del vino pueden enumerarse, por lo que se refiere a las de orden técnico, en las siguientes mejoras de los sistemas de elaboración: posibilidad de dirección técnica en las grandes bodegas, empleo de tipos adecuados de maquinaria y de métodos que por su carestía están vedados a la iniciativa personal de los pequeños viticultores, tales como el empleo del frío, de filtros esterilizantes, pasteurizadores, cambiadores de iones y otros que las modernas prácticas enológicas aconsejan en determinadas circunstancias.

Además de estas ventajas técnicas son muy importantes las de orden económico y comercial, que se traducen en aumento de rendimientos por el empleo de máquinas más potentes, el aprovechamiento de los subproductos, la venta en común que permite gestiones comerciales más acertadas y más amplias, la elaboración de tipos uniformes que acrediten una determinada calidad de vinos, y la creación de marcas, condiciones todas ellas que facilitan la comercialización y de difícil empleo para un vitivinicultor modesto; todo ello unido a la mayor resistencia a las crisis vitivinícolas por la facilidad de obtener créditos con la responsabilidad adecuada.

Por todas estas circunstancias, incluídas las de orden social que unifican la acción de todos los componentes de la cooperativa, estableciendo una solidaridad necesaria en la defensa de sus intereses, es indispensable que esta idea se propague cada vez más, alentada por las facilidades que tanto para su construcción como para su posterior desarrollo encuentran en las entidades que facilitan créditos a interés reducido, como son el Crédito Agrícola y el Instituto Nacional de Colonización.

Toda esta modificación gradual de las elaboraciones aplicando los métodos de la moderna enología han de conducir a mejorar la calidad con tendencia a poder ofrecer al consumidor los caldos mejores a precios asequibles.

Claro está que esta formación de cooperativas tiene sus dificultades al pretender aplicar la elaboración en común a vinos especiales que por sus prácticas seculares, sus tipos y marcas acreditados mundialmente son patrimonio de casas especializadas que han rendido servicios enormes a la exportación española.

Disminución del consumo.

El fenómeno de disminución del consumo del vino, no de las bebidas alcohólicas, a que nos hemos referido al comienzo de este trabajo, es una de las causas más graves que influyen en las crisis vitivinícolas que periódicamente se presentan en nuestro país.

Cuando se suceden dos cosechas de más de 20 millones de hectolitros, el descenso de los precios es catastrófico, y a pesar de las medidas pre-

Aspecto de un viñedo, donde se cultiva la variedad «moscatel» en Málaga, en terrenos pizarrosos, pobres, de escasa producción y sometidos a fuerte erosión que trata de corregir las terrazas que, de trecho en trecho, se aprecian en la colina.

Masa de parrales de Dalías (Almería) donde contrasta la espléndida vegetación del valle, con el paisaje lunar de las laderas

Cultivo de la vid en bancales que trepan hasta la misma cima de la montaña, en el curioso valle de Trives (Orense).



Recolección de la uva en el campo jerezano.

Magnífica nave de una bodega de Jerez con sus andanas de botas para la elaboración típica por «criaderas y soleras».

Instalaciones modernas de lagares automáticos, compuestos cada uno de pileta de re-
cepción de uva con pirámide inversa, pisad...



Museo de vinos españoles, instalado en la Escuela Sindical de la Vid, en Madrid (Casa de Campo)

visoras tomadas por el Estado para evitar las grandes pérdidas, no es suficiente la actuación de la Comisión de Compras de Excedentes, que hasta el momento presente ha podido desenvolverse sin grandes quebrantos, debido a que no se han producido acumulaciones de cosechas muy importantes.

En este sentido, pues, es necesario actuar para que el consumo del vino que sigue una marcha decreciente se estabilice o, por el contrario, recupere los puestos perdidos, especialmente en lo que se refiere al consumo familiar.

Es interesante notar que de los grandes países vitivinícolas, es España la que tiene una cifra más baja de consumo de vinos, como puede observarse en el siguiente cuadro, referente al año 1959.

	Litros por habitante y año
España	48
Francia	100
Italia	132
Portugal	83

Estas cifras, aunque no muy exactas por obtenerse generalmente por diferencias entre los diferentes empleos de los caldos, muestran la situación actual, y con excepción de Italia, que ha aumentado sensiblemente, tanto Francia como Portugal acusan descensos, especialmente Francia, que ha disminuído más de 5 millones de hectolitros desde el año 1957.

Viene discutiéndose en estos últimos años las causas de esta disminución tan sensible, y se ha llegado a la conclusión de que, a pesar de las medidas protectoras establecidas en el Estatuto del Vino para hacer obligatorio el consumo en determinados cubiertos de precio reducido, la calidad del que se suministra era, en general, deficientísima, y asimismo su presentación en envases inadecuados, sin clarificar, sin filtrar y muchas veces turbios y nada apetecibles al paladar.

El contraste de estas presentaciones defectuosas con otras realizadas en los países vitivinícolas antes citados, de superior consumo, es manifiesta, ya que por referirnos a casos concrétos, en los Docks de París, los almacenistas al por mayor encargados de su abastecimiento disponen de instalaciones modernísimas, algunas de las cuales capaces para almacenar en cubas frigoríficas 30.000 hectolitros.

Esta perfección en la conservación y presentación del vino a precios tolerables ha defendido el consumo en estas naciones.

Con sólo que se calcule lo que representaría el aumentar el 10 por 100 en el consumo habitual dentro del país de una cosecha de 18 millones de hectolitros normal, por el momento, puede deducirse que representa un volumen bastante mayor a la totalidad de las exportaciones españolas que alcanzan en años normales un máximo de 1.5 millones de hectolitros.

Para conseguir esta meta de incrementar el consumo se han propuesto últimamente soluciones importantes que están en vías de realización. Se trata de instalar modernas plantas embotelladoras para abastecer a los grandes centros de consumo y hoy están para ponerse en marcha las de San Sebastián, Bilbao, Barcelona, Madrid y en La Mancha.

El fundamento económico consiste en servir vinos corrientes embotellados, perfectamente presentados y con tipificación adecuada a los diferentes gustos de los centros de consumo, sin elevar el precio que tienen hoy estos vinos corrientes cuando se sirven al detall en establecimientos de venta al público y para consumo familiar.

Los mayores gastos que suponen los tratamientos adecuados de estos vinos, el embotellado y el servicio correspondiente quedarían compensados con la supresión del Impuesto sobre el Gasto que pagan todos los vinos embotellados en proporción a su precio y en concepto de precinta superior casi siempre a 1 peseta y del impuesto municipal que pagan a su entrada los vinos embotellados y que sobre el 10 por 100 del consumo de lujo supone en algunos casos 1,25 ptas. litro.

La legislación correspondiente establece la limitación del precio hasta 9 pesetas como máximo, independiente del casco, así como las condiciones que debe reunir la etiqueta.

Con ello se pretende, pues, servir mejores vinos de calidad y presentación y recuperar un poco el consumo familiar, hoy casi virtualmente perdido. Esta política de iniciación de reducción de impuestos que aborda de una vez el problema de la desgravación tan necesaria en los vinos, inaugura un camino para estudios sucesivos de otras reducciones que están gravando a los mejores vinos españoles, y que añadidos a las márgenes exageradas que se cobran en los establecimientos donde se sirven, hace que sea prácticamente imposible consumir vinos embotellados de marca en las comidas. Es lástima que habiendo alcanzado la perfección que tienen nuestros vinos finos de mesa languidezcan las regiones productoras y las firmas que se dedican a su crianza porque no se establezcan unos precios que hagan asequible el consumo de estos magníficos caldos.

El momento actual en que se estudia en el Ministerio de Agricultura la revisión del Estatuto del Vino, parece el indicado para que se marque una orientación que limite especialmente los excesivos márgenes tolerados por la legislación actual (Estatuto del Vino) y que en su revisión deben ser rebajados en cuantía importante.

Otra perspectiva alentadora la ofrecen los vinos espumosos y gasificados, cuyo incremento tanto en el consumo interior como en la exportación irá paralelamente a la elevación del nivel de vida, siendo notable la perfección conseguida en sus instalaciones modernísimas que se amplían constantemente para la demanda de un mercado con posibilidades enormes.

Exportación.

Es muy interesante considerar el pequeño volumen que representa la exportación, en comparación de la cifra total de la producción vinícola.

Así, y redondeando cifras de acuerdo con los últimos datos publicados por el O. I. V. para el año 1959, de los 240 millones de hectolitros que alcanza la producción mundial de vino, las exportaciones pueden cifrarse como término medio en unos 12 millones de hectolitros, comprendido el movimiento general de salida de caldos de los diversos países productores.

Por lo que se refiere a España, y calculando una producción media normal que bien lo podemos considerar que oscila entre los 18 y 20 millones de hectolitros, el volumen de la exportación en años normales no rebasa el millón y medio de hectolitros, o sea, que no llega siquiera a un 10 por 100.

Claro está que ha habido años como el 1958 en que, debido a la muy deficiente cosecha francesa y de algún otro país en 1957, las exportaciones sobrepasaron los tres millones de hectolitros.

Es por otra parte indispensable considerar que entre el volumen exportado figuran los vinos de mejor calidad y por lo tanto los de más alto precio, con lo cual el porcentaje en valor absoluto es bastante superior al 10 por 100 de la producción española.

En los momentos actuales, y salvo en lo referente a los vinos de Jerez, las cifras exportadas el último año descienden notablemente y apenas sobrepasaron el millón de hectolitros de vino por haberse acumulado en Alemania durante tres años seguidos cosechas record, como la recogida en la pasada vendimia, superior a los cinco millones de hectolitros y una de las más altas en todo lo que va de siglo, que ha originado en dicho país complicaciones grandes por no disponer de locales ni envases adecuados para su almacenamiento.

Entre las exportaciones españolas, es interesantísimo observar la marcha creciente de lo concerniente a los vinos de Jerez, que en el último quinquenio alcanza las cifras siguientes:

EXPORTACIONES DE VINOS Y "BRANDIES" DE JEREZ [2]

AÑOS	VINOS		Exportación total de brandies jerezanos — *Hectolitros*
	Exportación total — *Hectolitros*	Exportación a Gran Bretaña — *Hectolitros*	
1955	246.036,33	159.263,00	58.905,24
1956	261.349,29	175.864,51	51.807,50
1957	269.045,79	175.084,78	68.531,31
1958	261.184,27	169.657,24	53.339,25
1959	300.147,19	201.094,00	46.235,31
1960	—	Más de 330.000	—

No solamente son alentadoras estas cifras, sino además la enorme difusión que alcanza el comercio de estos vinos, ya que es raro el rincón del

[2] Datos del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Jerez-Xeres-Sherry".

mundo donde no se envíen. El más firme de entre todos estos mercados y el que alcanza un volumen superior a todos los demás reunidos es el de Gran Bretaña, como puede observarse asimismo en el cuadro anterior.

También muestran cifras alentadoras aquellos países de nivel de vida elevado, de entre los que descuellan Dinamarca y Suecia, y en último lugar, Noruega, teniendo importancia extraordinaria asimismo los envíos a Holanda y Alemania, mercado este último que puede llegar a incrementarse notablemente.

Es interesantísimo, pues, señalar la inmensa labor desarrollada por una comarca que tiene organizada su producción y comercio de manera admirable y que va paso a paso conquistando nuevas posiciones en el comercio internacional del vino.

Continuando el examen de las exportaciones españolas, y dentro de los vinos generosos dulces, se encuentra la exportación de vinos de postre, principalmente para el mercado alemán, y cuyos envíos proceden, sobre todo, de las provincias de Málaga, Valencia y Tarragona.

Este mercado alemán resulta interesante para las exportaciones españolas por su volumen total, que oscila, según las campañas, alrededor de los 250.000 hectolitros, aunque, como hemos indicado, y debido a las grandes cosechas que han obtenido en los dos últimos años, estas cifras han disminuído de manera notable.

Otra de las modalidades interesantes de las exportaciones alemanas son los vinos para mezcla o "coupage", con el fin de reforzar los vinos tintos alemanes de menor graduación que se obtienen en los valles del Rhin y La Mosela.

La salida de estos caldos de mucho cuerpo, con más de 14 grados alcohólicos y más de 28 gramos de extracto seco por litro, se produce principalmente en las regiones de Levante, especialmente en la provincia de Alicante, con sus vinos de alta graduación, completada con exportaciones de Aragón y Rioja.

Así como en estos tipos de vinos de mezcla tenemos prácticamente la exclusiva para importarlos en el mercado alemán, no sucede lo mismo con nuestros vinos finos de mesa blanco y tinto, sometidos a contingentes pequeñísimos que alcanzan 40 mil hectolitros como máximo y que debería ser incrementado de manera notable, ya que tenemos caldos en condiciones comerciales en competencia con los de otros países importadores y que debe ser, por tanto, una de las metas a alcanzar en futuras negociaciones con Alemania.

Otro tanto sucede en este mercado alemán con la importación de vinos base, especialmente los que sirvan para la fabricación de sus aguardientes, con características de 23 grados máximos de alcohol que deben estar encabezados precisamente con alcoholes vínicos inferiores a 75 grados (holandas).

Como el precio a que resultan estas holandas en España es muy elevado, no hay posibilidad de hacer la competencia a los vinos bases para destilación que envían Italia y Francia y que en volumen aproximado de un millón de hectolitros surten por completo el mercado alemán, siendo lástima que estemos excluídos de un volumen tan grande con posibilidad de aumento anual en un país cuyo nivel de vida crece rápidamente y se refleja entre otras manifestaciones en el incremento del consumo de toda clase de bebidas.

Algo análogo, aunque no relacionado con el precio del alcohol, podemos decir de la débil exportación de los vinos base para vermut que acapara prácticamente Italia, y los vinos base para vinagrería y para la fabricación de espumosos, que son enviados en gran parte por Francia.

Merece destacarse asimismo la exportación a Suiza con tipos de vinos corrientes, que generalmente no alcanza un gran precio, así como los denominados "Montaña", que son los más baratos que se ofrecen en dicho mercado, debiendo tender a una mejoría de las calidades que se envían para lograr sostener e incrementar estas exportaciones.

Mercados como el de Bélgica o los países nórdicos para vinos de mesa de tan dura competencia, son también objetivos a conseguir por nuestro comercio de exportación de vinos.

Reciente la apertura de nuevos mercados para nuestros espumosos, que el famoso pleito de Londres sobre el "Spanish Champan" tanto ha puesto de actualidad, parece que podrán alcanzar volúmenes más importantes si se sigue cuidando que su calidad responda, como hasta el momento, a las condiciones de todo orden que exige la dura competencia que es preciso vencer. En este sentido es alentador observar la eficiencia con que se aborda este problema a base de nuevas instalaciones modernísimas y de gran capacidad, que preparan tanto el vino base para espumosos y gasificados, como la elaboración más esmerada de los comunes.

Por el momento, y exceptuando las exportaciones de los vinos de Jerez, cuyo aumento constante y notable hemos puesto de manifiesto, el resto no presenta en las dos últimas campañas un signo favorable, debido, en primer lugar, a la cuestión económica que plantea el problema del precio del alcohol vínico, así como las enormes oscilaciones de los precios interiores que imposibilitan la preparación adecuada de las campañas de exportación.

Problema alcoholero.

Se ha preconizado siempre por el sector vitivinícola como solución fundamental en los años de excesiva cosecha, una protección decidida al alcohol vínico frente al alcohol industrial. Los argumentos de todos conocidos se basan en la concatenación que existe, en el terreno económico, entre el precio del vino y el precio del alcohol vínico que se refleja constantemente

en el paralelismo de sus cotizaciones, del cual nos hemos ocupado anteriormente.

Las aspiraciones supremas de los intereses agrupados en el sector vitivinícola referente a la exclusividad del empleo del alcohol vínico para usos de boca, han sido reconocidas en las sucesivas órdenes de regulación de la campaña vínico-alcoholera, y a merced de esta prerrogativa los precios de dicho alcohol suelen rebasar con frecuencia los límites fijados para que cese la inmovilización del alcohol industrial y aun puedan concederse cupos del mismo con destino a la fabricación de compuestos y licores.

En estas circunstancias, y actuando organismos distintos, se producen en el mercado de alcoholes anormalidades debidas a que pueden existir precios diferentes para alcoholes de distinta procedencia, pero que se utilizan en el mismo empleo, razón por la cual claman constantemente los sectores afectados, reclamando los exportadores alcoholes vínicos baratos que les permitan competir en el mercado internacional y defendiendo la producción vitivinícola precios remuneradores que se reflejan en la compra de sus caldos como primera materia para destilación y regulación del mercado interior.

Estas medidas protectoras del vino pueden tener eficacia, y especialmente la han tenido para el mercado interior, ya que cuando en el año 1953 se obtuvo la cosecha máxima de estos últimos diez años, de 23 millones de hectolitros de vino, hubieron de tomarse medidas por la Comisión de Compra de Excedentes de Vinos y la Comisión Interministerial del Alcohol para evitar el derrumbamiento de los precios.

La inmovilización de grandes cantidades de vinos dedicados con posterioridad a la obtención de alcohol sin salida inmediata al mercado, y muy especialmente la baja cosecha del año siguiente, remediaron estas situaciones permitiendo la recuperación de las cotizaciones.

El peligro de esta actuación se cifra en que si, por desgracia, se suceden dos o tres cosechas importantes, la acumulación del alcohol vínico almacenado y la inmovilización de cosechas no puede realizarse de manera indefinida y sin límite y, por tanto, han de buscarse otras soluciones que no sean tan accidentales y que enfoquen el problema a más largo plazo.

Habrá de considerar la posibilidad de no transformar totalmente los vinos inmovilizados en alcohol, sino en otros productos, como mostos concentrados, también de fácil conservación y poco volumen, que pueden tener aplicaciones totalmente diferentes y que abarquen otros sectores además del vinícola y, por lo tanto, se conseguiría no polarizar el problema en un solo sentido.

Pero si estas soluciones pueden llegar a ser eficaces para el mercado interior, desde luego el más voluminoso, queda por resolver aún la cuestión importantísima de suministrar alcohol barato, es decir, alcohol a precio internacional, a las exportaciones españolas.

Siempre se ha partido del supuesto de que era indispensable ayudar, como hacen otros países, a nuestras exportaciones vinícolas, y el mejor medio para ello era el de proporcionar alcohol barato a los exportadores.

En este sentido se han seguido diferentes sistemas comenzando por la creación de fondos especiales recaudados sobre un canon de 1 peseta por litro que satisfacían las fábricas de alcohol vínico para seguir disfrutando de la exclusividad del mismo para usos de boca. La escasez de los fondos recaudados así como la complicación que suponía su distribución aconsejaron prescindir de este sistema que no lograba suministrar alcohol vínico a precio internacional.

Por otra parte, la devolución del impuesto de fabricación de alcoholes a base de 5,60 pesetas por litro de alcohol exportado, tampoco alcanzaba el tipo y cuantía de la protección empleada por otros países exportadores, y la reposición de alcoholes se realizaba de manera esporádica, nada segura, y con las clases de alcoholes de que disponía la Comisión Interministerial del Alcohol, que al tratarse en muchos de alcoholes industriales más baratos, tenían que ser objeto de negociación para otros empleos o bien dedicarlos en algunos casos para la fabricación de compuestos y licores.

Al reajustarse los cambios recientemente, señalando el dólar su verdadero precio en pesetas, se consideraba que con dicha compensación podían suprimirse las otras formas de ayuda, pero la práctica está demostrando que para poder competir con otros países vitivinícolas que estimulan de manera más importante a sus exportaciones, no habrá más remedio que estudiar algún sistema que pueda compensar esas diferencias de trato.

En el pasado mes de enero, y con efecto retroactivo a partir de 1 de octubre, se ha publicado por el Ministerio de Hacienda una orden incluyendo en los beneficios de la Desgravación fiscal a las exportaciones de mercancías comprendidas en las partidas arancelarias 2205, 2206, 2207, y las subpartidas B y C de la 2209; es decir, todos los vinos: mostos, mistelas y bebidas alcohólicas.

Los porcentajes establecidos para estas devoluciones oscilan entre el 10 y el 20 por 100 de su valor f. o. c., y aunque esta medida lleva aparejada la supresión de la devolución del impuesto de fabricación del alcohol a que antes nos hemos referido, representa en general una ayuda a nuestras exportaciones siempre que se conjugue la entrega de alcohol de reposición por el organismo correspondiente y se corrijan algunos tipos de devolución señalados que, para tipos de vinos dulces de no muy elevado precio no supone ninguna clase de mejora.

Si se consiguiera independizar un poco más el mercado del vino del del alcohol vínico mediante sistemas de regulación que impidan las bruscas oscilaciones de precios, se habría dado un gran paso para estabilizar nuestra sensible economía vitivinícola.

A base de las medidas que comentamos o de la variedad y categoría natural de nuestros caldos, debemos aspirar a situarnos favorablemente en los mercados internacionales, pero siempre a base de condiciones económicas aceptables, y una de las que estimamos fundamentales para esta lucha estriba en el suministro regular y oportuno de alcohol barato a la exportación.

Por otra parte, es indispensable una coordinación entre la política de los Ministerios de Comercio, Agricultura y Hacienda en el sentido de que conjuntamente se establezcan las medidas encaminadas a difundir nuestras exportaciones, ya que si por un lado se establece una desgravación fiscal y por otro, por consideraciones meramente fiscales, se aplica una discriminación para ciertos productos encasillándolos al exportarlos en tarifas más desfavorables, no podemos conseguir el impulso verdaderamente enérgico que necesitan nuestras exportaciones.

Para terminar las consideraciones referentes a este tema debemos observar que la cantidad de vino que estos últimos años se ha dedicado a la destilación oscila entre 1,6 y 1,8 millones de hectolitros y pone de manifiesto la exagerada sensibilidad de nuestros mercados vinícolas y alcoholeros, ya que su volumen no es tan extraordinario para que influya de la manera decisiva que hoy lo hace en las cotizaciones del mercado.

LA CITRICULTURA ESPAÑOLA Y SUS PROBLEMAS

Por CARLOS GARCÍA GISBERT

No puede negarse que la citricultura española se viene desenvolviendo de un modo aparentemente satisfactorio para la economía nacional y de modo especial también, para el agricultor.

El examen somero de la situación parecería dar a entender que las cosas están perfectamente encauzadas, tanto desde el punto de vista de la producción, como del comercio exterior e interior, y que nada habría que hacer para estimular este aspecto tan interesante de la economía española. Sin embargo, ninguna actividad hay que no permita una mejora, y la citricultura española no escapa a esta ley general

Señalemos unos puntos fundamentales en los cuales hemos de basar nuestra exposición:

1.º *El mercado inglés* ha experimentado una considerable reducción en la importación de agrios de España, habiendo retrocedido de 330.000 toneladas, en números redondos, como promedio en el quinquenio 1929/33 a 88.300 en 1959/60.

2.º *La producción española* se ha mantenido sensiblemente igual en el transcurso de treinta años, habiéndose logrado en 1930 una exportación de 1.100.000 toneladas, y en la campaña 1959/60 de 978.000 toneladas. Aunque el mercado interior ha experimentado, indudablemente, un importante aumento, como también la industria de jugos, la mayor producción que ahora pueda haber no creemos exceda de 200 000 toneladas, cifra exigua en comparación con el volumen total y el aumento de las plantaciones.

3.º *La producción mundial* ha experimentado un fuerte aumento durante los últimos cuarenta años, e igualmente el consumo, que ha llegado a triplicarse. Refiriéndonos a Israel y países del norte de Africa (Argelia, Marruecos y Túnez), la superficie dedicada al cultivo de agrios puede considerarse, pese a la deficiencia de las estadísticas, que se ha cuadruplicado, siendo en la actualidad en dichos países superior a 100.000 hectáreas, y la producción de 1.400.000 toneladas. Mientras tanto, el cultivo ha pasado

en España de 48.500 hectáreas en 1922 a 78.500 en 1932 y 111.640 en 1959/60 [1].

Estos tres hechos que hemos citado, es decir, contracción violenta en el que durante un siglo ha sido nuestro principal mercado, estancamiento de nuestra producción y aumento considerable del cultivo de agrios en los países de la cuenca mediterránea, son sobradamente importantes para que nos hagan meditar seriamente acerca de las causas que hayan podido motivarlos y de la repercusión que tienen ya y que puedan tener en el futuro de nuestra economía citrícola.

* * *

Es norma elemental que el buen desarrollo de toda actividad dedicada a la producción de bienes de consumo ha de estar basado en el conocimiento, lo más exacto posible, de los gustos del consumidor. E incluso cabe que la empresa de que se trate se anticipe previendo la probable tendencia de tales gustos, y procure, de antemano, ir preparando su producción para no encontrarse en un momento dado rebasado por una demanda que no podría atender y que quizá iría a parar a manos de otros más precavidos.

Puede afirmarse, sin temor a equivocaciones, que hasta hace muy pocos años sólo contadas personas se han preocupado de averiguar el gusto de nuestros clientes extranjeros en relación con la naranja, y no puede decirse, desgraciadamente, que hoy sea todavía, como debería serlo, motivo de preocupación general. El tópico de que los principales consumidores de nuestra naranja preferían la fruta muy ácida ha prevalecido durante muchos años, defendido a capa y espada por elementos fuertemente interesados en el comercio naranjero, y prevalecería hoy todavía, si no en la mente sí en la acción de muchos exportadores, si los organismos oficiales que intervienen en la exportación no pusieran trabas para ello. Pues aunque la mayoría de los comerciantes saben ya qué es lo que, en general, desea el público de cualquier parte del mundo en relación con la naranja (fruta jugosa, dulce, aromática, con adecuada acidez reflejada en una proporción de sólidos solubles a ácido no inferior a 7/1), llegado el momento de exportar sienten el febril deseo de iniciar cuanto antes y en gran cantidad el envío de cualquier variedad, esté o no madura. Y no es necesario recordar lamentables actuaciones pasadas, en que se trató siempre de oponerse a cualquier intento del Poder cuando quería poner orden al caos existente, sino que ahora mismo todavía hay muchos que verían con gusto la desaparición de toda intervención oficial, deseosos de gozar de una libertad absoluta que no tardaría en envolver en completo descrédito a toda la producción española.

Nuestros mercados exteriores, pero de modo especial, el más importante de todos ellos hasta 1936, el inglés, han estado recibiendo de España,

---

[1] Datos del "Anuario Estadístico de la Producción Agrícola 1959/60", del Ministerio de Agricultura.

desde un principio, grandes cantidades de naranja excesivamente ácida, carente de las cualidades que hacen esta fruta tan agradable a cualquier paladar. Pero a esta circunstancia, ya de por sí muy importante, se han unido otras de no menor trascendencia: predominio durante muchos años de la variedad "Comuna", ahora denominada "Blanca", con abundancia de pepitas y cuya exportación empezaba a primeros de noviembre cuando, en realidad, salvo algunas partidas de excepción, no entra en completa madurez antes de enero, aún para las zonas más tempranas; excesivo número de variedades que desconcertaban al consumidor; envío, con harta frecuencia, de fruta afectada por las heladas y, en consecuencia, de escaso jugo e incluso de mal sabor; excesivo número de marcas (se cuentan por miles), que son también motivo de desconcierto para el detallista y para el consumidor y sobre las que no se puede basar ninguna propaganda eficaz; entrega de fruta en mala "condición" por deficiente manipulación en los almacenes de confección y defectuosa organización del transporte marítimo. Y esto sin aludir a deficiencias en la organización comercial, especialmente en lo referente a distribución y venta en los países de destino, si es que de tal puede calificarse el desbarajuste que ha presidido la exportación de naranja española hasta 1936.

Es realmente incomprensible la desorientación con que ha sido tratado este importante tema del rápido descenso de nuestras exportaciones al mercado inglés. Elementos con gran práctica comercial en estos asuntos, e incluso destacados economistas, han expuesto repetidas veces, de palabra y por escrito, incluso en revistas de índole oficial, que la razón principal de dicho descenso era la política de cambio seguida en España que asignaba a la libra esterlina una equivalencia en pesetas muy inferior a la que tenía en realidad. Otros, llegaron a considerar como culpable de las dificultades comerciales al agricultor, que con su desmedida ambición había provocado un alza extraordinaria en el valor de los naranjales que, a su vez, era causa de los precios excesivos para la naranja. E incluso en un informe del Instituto Valenciano de Economía (1950) se formulaba la pregunta de "si la reducción de los envíos al mercado inglés obedecía a causas intrínsecas de la propia economía española, o a medidas de carácter político o de otro orden independientes de aquéllas".

A nuestro juicio, el asunto no ofrece duda, tal como lo expresamos ya en 1940 [2]. Durante el quinquenio 1909/13, España participó en la importación de naranjas en el Reino Unido con el 87,6 %, porcentaje que todavía ascendió al 88,1 % en el quinquenio 1919/23. Eran los años en que, prácticamente, España estaba sola en el Mediterráneo, y nuestras naranjas, buenas o malas, se comían porque no había otras. Pero los errores en materia de comercio exterior se pagan caros, y la forma de proceder, de que antes hemos hecho mención, había de traer sus consecuencias. Fue al salir Palestina al mercado internacional, cuando España empezó a sentirlas.

---

2 "Estudio sobre la exportación y venta de la naranja española en el Reino Unido". Publicación de los Ministerios de Agricultura e Industria y Comercio. Noviembre 1940; 100 páginas.

Este país, que con anterioridad a la primera guerra europea no exportó nada a Inglaterra, inició sus envíos una vez terminada aquélla. En 1924 ya comenzaba a inquietarnos en aquel mercado y en 1935 consiguió una cifra de exportación casi igual a la de España. Prescindiendo del período 1936/1950 en que, tanto España por su guerra de Liberación, como ambos países por efecto del conflicto mundial sufrieron una grave perturbación en sus producciones y exportaciones agrícolas, y en marcha ya el nuevo estado de Israel, sigue en el último decenio manteniéndose el predominio de la naranja de esta procedencia en el Reino Unido, en donde, ya indefectiblemente, logra todos los años colocar cantidades que llegan casi a duplicar las nuestras (en 1959/60, 155.900 toneladas, contra 88.300 toneladas España).

El éxito de la naranja de Israel no es más que el premio al acierto y a la organización: por un lado, envío de naranjas uniformes prácticamente de una sola variedad, jugosas y dulces, que infundían confianza al consumidor, pues sabía que al pedir en el mercado "Jaffas", el género respondía siempre a las mismas características, y por otro, organización comercial en destino, que permitía actuar en forma efectiva sobre el mercado según las conveniencias de cada momento.

Los aumentos más fuertes de la naranja de Palestina lo fueron durante los años 1933/38, en varias de cuyas campañas España no dejó de enviar cantidades importantes de naranja de calidad deficiente y gran parte de ella dañada por los fríos. De ello se aprovechó Palestina lanzando su famosa propaganda "Jaffa for Juice", estupendo golpe contra la naranja española, de la que ésta ya no se ha podido reponer, pues respondía a una verdad; para naranjas jugosas, dulces y sin semillas, Jaffa; para naranjas sin caracteres fijos, ácidas, con semillas y a veces sin jugo, España.

Esto no es una argumentación pesimista, sino una realidad de la que nunca se dejará bastante constancia, pues las consecuencias de tal proceder han sido muy graves para nuestro país.

España se ha debilitado en aquel mercado por propia voluntad, pues libremente actuó de tan perniciosa manera. Es inconcebible que España, que tenía prácticamente en sus manos todo el negocio naranjero de Inglaterra, con una práctica comercial, entonces, de más de cincuenta años y con una situación geográfica insuperable, se dejara arrebatar tan ventajosa posición por un advenedizo en el negocio, situado de aquellos mercados a doble distancia que nosotros.

Y en esto no tuvo nada que ver el cambio, pues hace cuarenta años, cuando se inició la lucha, no existía tal problema, ni tampoco la protección arancelaria, pues Palestina también pagaba los mismos impuestos que España.

Y no se olvide que un mercado se pierde con facilidad cuando no se lucha por sostenerlo, pero es muy difícil luego de reconquistar cuando el consumidor se ha amoldado a otros gustos, pues entonces hay que vencer no sólo la costumbre adquirida, lo que siempre es lento y costoso, sino

también la dura defensa que el vencedor hace de su posición conquistada.

Se podría argumentar que en Inglaterra ha descendido el consumo de naranjas, que en 1958 ha sido aproximadamente el 60 % de lo absorbido en 1937, año de máximo consumo, aunque en buena parte está esto compensado por el aumento en el consumo de jugos, pero esto no justifica el descenso de España, cuya participación ha sido en la campaña 1959/60 el 25 %, en números redondos, de lo que fue en 1933. O bien que, por contra, el mercado alemán ha experimentado un considerable aumento, pero aparte de que ello no compensa las pérdidas sufridas en Inglaterra, no puede en este caso establecerse comparación, pues la lucha con Israel fue en Inglaterra donde se planteó y no en Alemania, en donde tampoco podemos ahora menospreciarla cuando a finales de abril llevaba ya enviadas a dicho mercado cerca de 50.000 toneladas, ni tampoco la del norte de Africa, que en iguales fechas había introducido en el citado país más de 80.000 toneladas.

El desastre del mercado inglés no hubiera ocurrido si nuestro comercio se hubiese desenvuelto de acuerdo con lo que aquel mercado, como cualquier otro, exige en cuanto a la calidad de fruta; si se hubiera, desde el primer momento, simplificado el cuadro de nuestras variedades fomentando el cultivo de las sin pepita, que son las que todo consumidor prefiere y si, además, se hubiera procedido con la debida organización en los transportes marítimos y en la distribución y venta en destino, aparte de otras circunstancias tanto de orden comercial como de manipulación, de las que más adelante haremos mención.

* * *

El estancamiento de nuestra producción, pues de tal puede calificarse la escasa diferencia entre la cosecha actual y la de hace treinta años, es, indudablemente, un hecho de gran importancia.

Antes hemos indicado que tal diferencia no sería superior a 200.000 toneladas. En efecto, entre las cifras de exportación en 1930 y en 1959/60 hay una diferencia a favor de la primera de 120.000 toneladas, en números redondos. Aun admitiendo que el mercado interior absorba 250.000 toneladas más y la industria 50.000 toneladas más que en 1930, la diferencia a favor de la campaña 1959/60 sería sólo de 180.000 toneladas. Si se tiene en cuenta que el aumento de superficie durante dicho período ha sido, como mínimo, de 25.000 hectáreas, se observa inmediatamente la falta de relación entre dicho aumento y el de la producción, que debería haber sido, como mínimo, tres veces mayor. Y asimismo, el bajo rendimiento que se deduce al establecer la relación entre los totales de producción y superficies.

No resulta fácil analizar el cúmulo de factores que pueden influir en este resultado, entre ellos el porcentaje mayor o menor que pueda haber de plantaciones jóvenes en uno u otro año, y la influencia de los daños ocasionados por la helada de 1956, así como la aparición de nuevas enfermedades. Estos hechos, discutibles por lo que a la influencia de plantaciones jóvenes respecta, puesto que también las había en 1930; muy atenua-

dos por lo que se refiere a la influencia de la helada de 1956, y limitado a un ámbito reducido por lo que atañe a la aparición de nuevas enfermedades, no justifican, a nuestro juicio, la débil expansión de nuestra producción de agrios en relación con la superficie cultivada.

A nuestro entender influyen decisivamente en el resultado que comentamos la calidad del material empleado, la técnica de las plantaciones y los métodos de cultivo.

La calidad del material empleado.

Bajo este epígrafe consideramos dos aspectos, el sanitario y el de calidad propiamente dicha, es decir, la que determina la apetencia por parte del consumidor.

El primer aspecto, es decir, el sanitario, puede decirse que está sin abordar, tanto por lo que se refiere a los patrones como a los injertos. En él hemos de considerar las enfermedades producidas por insectos, hongos bacterias y gusanos, cuyos ataques, apreciables fácilmente, en general, pueden ser combatidos también con relativa facilidad, y aquellas otras de carácter virótico, más peligrosas, puesto que no habiéndose encontrado medios para su extinción, acompañan ya de por vida al futuro árbol y que no son, con frecuencia, sobre todo en los primeros estados, fáciles de observar ni de diagnosticar.

Es frecuente el suministro de plantones con raíces mal conformadas o dañadas por la presencia de una o varias de las enfermedades del primer tipo y que, además de crecer con gran lentitud, alargando el período de no rentabilidad, nunca darán ya lugar a un árbol de desarrollo normal que responda con cosechas satisfactorias a unos buenos cuidados de cultivo. De modo especial, la presencia de nematodos, enfermedad mucho más generalizada por toda la zona naranjera de lo que se creía, y que con facilidad podría evitarse estableciendo los viveros en tierras exentas de tal plaga, es una de las causas que contribuyen al lento o defectuoso crecimiento de los plantones y a la baja productividad de los árboles, en general.

En cuanto al grupo de enfermedades viróticas (psoriasis, exocortis xiloporosis, tristeza, etc.), la organización viverista española no está todavía preparada para el suministro de patrones e injertos con garantía de sanidad, pues para ello es preciso una previa organización oficial que asuma la responsabilidad del suministro de material libre de una o varias de dichas virosis, con la salvedad, para la tristeza, de que no existe garantía de permanencia debido a su transmisión por picadura de determinados pulgones, lo que puede determinar infecciones posteriores al momento en que se atestiguó la sanidad del patrón o el injerto.

Ahí está, por ejemplo, el caso de las variedades Navel y Valencia Late, las más afamadas entre las tempranas y tardías, respectivamente, y que sufren gravemente los ataques del virus de la psoriasis, quizá la enfermedad más grave de las que existen actualmente en España. No es posible determinar el porcentaje de árboles atacados en nuestras zonas naranje-

ras, aunque desde luego es muy elevado, pues muchas de las plantaciones efectuadas en tierras fértiles, con fondo, buenos cuidados culturales y exentas de otras enfermedades, principalmente de las que atacan a las raíces, pueden, aparentemente, no mostrar, al igual que ocurre con otras de origen virótico, signos de enfermedad y ser, sin embargo, seguros transmisores al ser elegidos como manantial de injertos para nuevas plantaciones.

El daño que estas enfermedades, inconscientemente difundidas, han ocasionado a la agricultura naranjera es considerable, pues estos árboles infectados no sólo producen de por sí menos cosecha, sino que, además, son más sensibles a la acción de otras enfermedades o accidentes, como temperaturas bajas o ponientes cálidos, que reducen extraordinariamente su vitalidad haciendo su cultivo antieconómico, aparte de los cuantiosos gastos que ocasiona en los árboles atacados el tratamiento para mantenerlos en producción.

Su control sólo puede llevarse a cabo mediante el suministro oficial de injertos de sanidad garantizada, tomados de árboles en los que, previas las pruebas de índices correspondientes, se ha comprobado la no existencia de las enfermedades de que se trate, organización que viene funcionando desde 1937 en California, desde 1948 en Texas y desde 1951 en Florida, y que en España va a entrar ya en funcionamiento en virtud del Decreto del Ministerio de Agricultura de 9 de junio del presente año.

Esta cuestión es trascendental para la citricultura española, y los esfuerzos que se hagan por implantar, no ya sólo en agrios, sino en todos los frutales, el programa de certificación del suministro de patrones e injertos con garantía de sanidad sobre determinadas enfermedades, serán ámpliamente recompensados por la mejora que se obtenga en el volumen y en la calidad de la producción.

La técnica de las plantaciones.

Un elevado porcentaje de nuestras plantaciones de agrios tiene actualmente más de cincuenta años de edad. Muchas de ellas se han realizado, prácticamente, sin desfonde, con una simple labor de arado de vertedera o una cava poco profunda.

En muchas de las plantaciones de ladera, que tanto abundan en la región valenciana, se dispone sólo de una capa de suelo inferior a 90 centímetros, bajo la cual se encuentra una capa impermeable o incluso roca. Los árboles sufren por la falta de expansión de sus raíces, y con frecuencia padecen de falta o de exceso de humedad, ocasionando en este último caso la carencia o defectuoso drenaje, la podredumbre de raíces por ataque de diversos hongos y, en consecuencia, la imposibilidad de soportar las exigencias de fuertes cosechas.

Análogas consecuencias tiene la práctica de colocar el injerto demasiado bajo y de dejarlo a ras del suelo al efectuar la plantación. En estas condiciones es este punto débil atacado por enfermedades criptogámicas favorecidas por la humedad, de modo especial por el hongo *Phytophtora*

Citrophtora, que ocasiona graves daños en aquella zona del árbol y que no siempre es posible curar.

Suele ser también defecto bastante generalizado el de realizar las plantaciones demasiado espesas, lo que dificulta la entrada del sol y el paso del aire por las faldas del árbol. En estas zonas umbrías la hoja escasea y es menos abundante la aparición de flores y el cuajado de los frutos.

Los métodos de cultivo.

Del conjunto de las operaciones que comprende el cultivo del naranjo vamos a referirnos solamente a las que conceptuamos como más importantes: riego, poda, abonado y tratamiento contra las plagas.

La falta de control en el riego, que unas veces se aplica en demasía y otras, especialmente en otoño e invierno, con escasez, da lugar con frecuencia, unida a la falta de lluvias que priva al árbol de su beneficioso e insustituíble efecto, a la desecación de ramillas, que es donde se asienta la cosecha. El exceso es, desde luego, altamente perjudicial, especialmente en los naranjales mal desfondados o con capa impermeable a poca profundidad, por las razones que acabamos de indicar.

La poda es una de las operaciones culturales cuya defectuosa aplicación ha sido causa de graves daños a los naranjales levantinos. Da pena ver cualquier árbol de mediana edad lleno de grandes cortes de poda, que con una aplicación racional de esta práctica desde las primeras edades del árbol, hubieran podido ser en su mayor parte evitados. Y estos cortes, que la mayoría de los agricultores no se preocupan de desinfectar y de impermeabilizar, sufren, tras la desecación, la inevitable aparición de grietas por las que va penetrando el agua de lluvia, creando un ambiente favorable para la invasión de gérmenes que acaban por ocasionar la descomposición de la madera. Y para salvar estos árboles hay que realizar costosísimas operaciones de cirujía que, como es lógico, disminuyen la vitalidad del árbol.

Estimamos como una necesidad imprescindible la creación de escuelas de capataces podadores, y se daría un paso importante en la mejora de la citricultura española si ningún jefe de cuadrilla pudiese actuar sin el correspondiente certificado oficial acreditativo de su provechoso paso por una de dichas escuelas.

El abonado es un punto fundamental en el cultivo del naranjo y en el que es más difícil concretar ideas. La gran diversidad de suelos, la posibilidad de aplicar los fertilizantes en épocas muy distintas, la proporcionalidad entre cada uno de ellos, la distinta composición química en que puede emplearse un mismo elemento básico, la influencia recíproca y el efecto beneficioso o desfavorable que el exceso o defecto de uno de ellos en relación con los demás puede determinar sobre el árbol, el conocimiento de la necesidad o no de elementos menores (magnesio, manganeso, cinc, cobre, boro, etc.), constituyen un cúmulo tal de incógnitas, que hacen muy difícil

poder, en un caso concreto, aconsejar sobre base científica cuál sería en número, cantidad y época, el mejor modo de aplicación de los distintos fertilizantes, no sólo por lo que respecta al desarrollo del árbol y cuantía de la cosecha, sino también por lo que se refiere a la calidad de ésta.

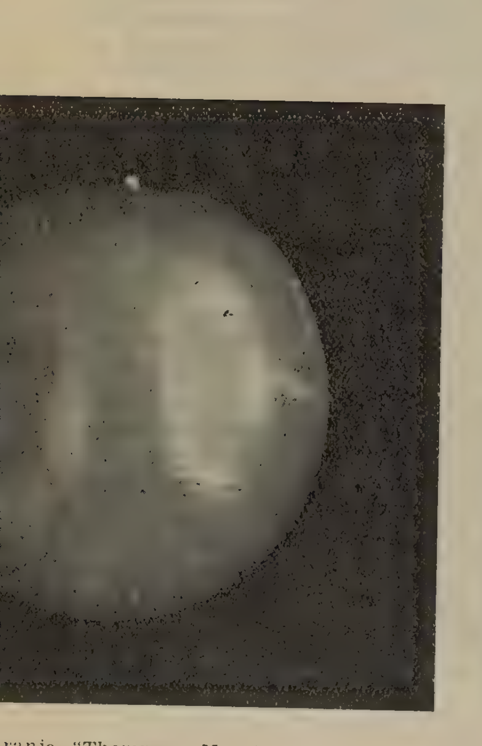
Se necesitan estudios muy numerosos y completos referidos a las distintas zonas, suelos y variedades, completados con el diagnóstico foliar, para poder llegar a un conocimiento lo más aproximado posible de ésta cuestión. En éste, como en tantos otros problemas agronómicos, todos ellos de extraordinaria complejidad, sería necesario multiplicar los centros de investigación y el personal a ellos adscrito, para lograr una especialización que permitiera llegar al fondo de los problemas.

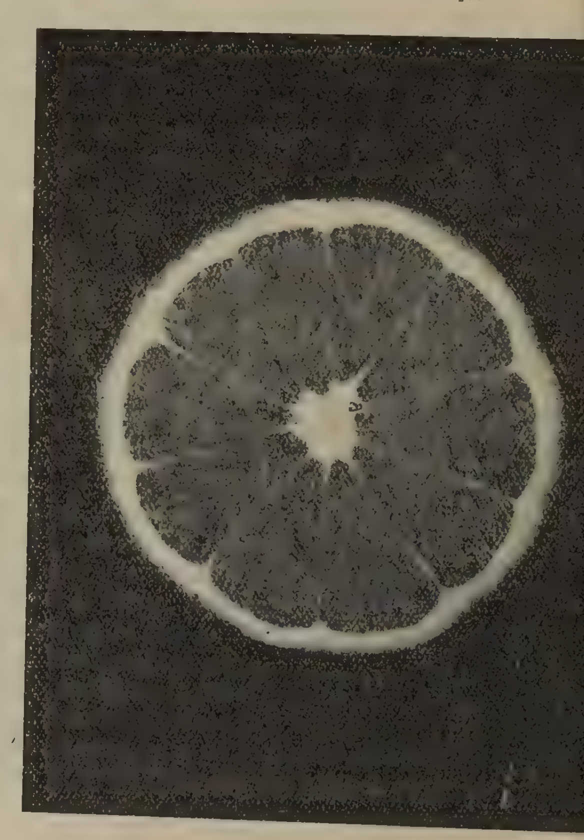
En este sentido es indudable que los servicios de Extensión Agrícola, que con tanto interés y acierto vienen funcionando en gran parte de nuestro país, pueden prestar un gran servicio, en éste como en otros problemas, y ser un auxiliar inapreciable de los centros de investigación. En efecto, el agente comarcal puede conocer la forma de abonar de cada agricultor y las reacciones sobre árbol y cosecha, pudiendo, a la vuelta de algunas campañas, sacar conclusiones que al estar basadas en la observación de un gran número de casos tendrían indudable valor. Creemos que una clara orientación en el empleo de los abonos permitiría, sin aumento en los gastos, conseguir una mejora en la producción.

El tratamiento contra las plagas es, finalmente, como último comentario sobre los métodos de cultivo, de grandísima importancia. Estimamos conveniente reproducir aquí lo que sobre este particular exponíamos en un trabajo presentado al Congreso Hispano Lusitano para el progreso de las ciencias en 1959:

"En principio parece que es el agricultor, como más directamente afectado, quien debería, sin más aliciente y ayuda, resolver la cuestión con el tratamiento de sus cultivos en época y forma adecuados, pero el problema no es tan sencillo como a primera vista se presenta. El conocimiento de las plagas, cada día más numerosas, tiene sus dificultades, y muchas veces aun los propios especialistas tienen que andar con "pies de plomo" antes de emitir su opinión ante un caso concreto. No puede, pues, pretenderse que la masa agricultora esté suficientemente preparada para establecer en cada caso el debido diagnóstico y, en consecuencia, la decisión sobre el tratamiento a realizar, pero es que, aun localizada la enfermedad, resulta tan importante como ello mismo señalar la época oportuna para realizar aquél, lo que sí es fácil en el caso, por ejemplo, de los cóccidos, en que el insecto inmóvil está a la vista y puede uno, sin duda de ninguna clase, decidir el día en que se debe iniciar la campaña de extinción; no ocurre lo mismo en aquellos casos en que la pequeñez y movilidad del insecto y la consiguiente dificultad de su localización hacen difícil precisar el momento mejor para iniciar los tratamientos, base indispensable para que los trabajos tengan éxito. Tal ocurre con los trips, que, por las circunstancias indicadas, son de localización muy penosa, de tal forma que el agricultor lo que observa son los efectos de la plaga, y esto cuando el fruto está bastante des-

Zona de Valldigna (Valencia), una de las más afamadas en la producción de naranja.





ranja "Thompson Navel", una de las variedades que prestigian la producción española.

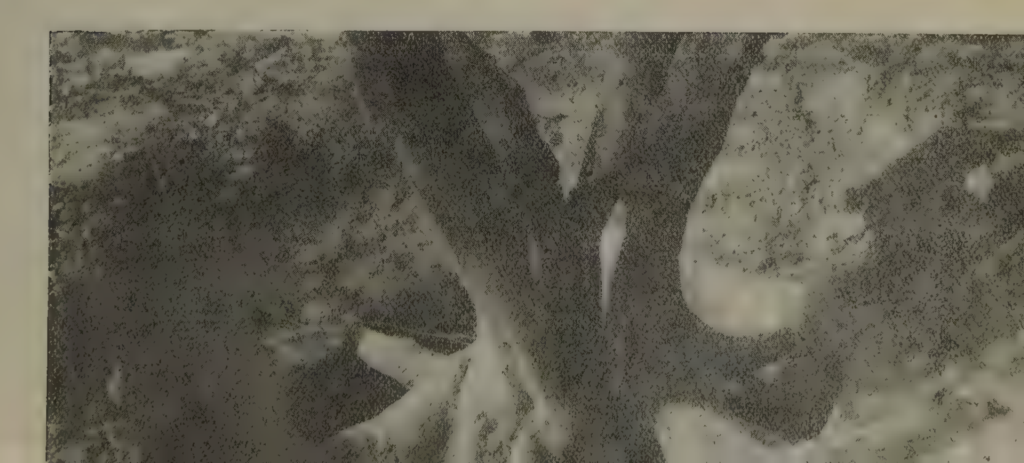


Plantones de naranjo protegidos contra el frío y los **vientos.**



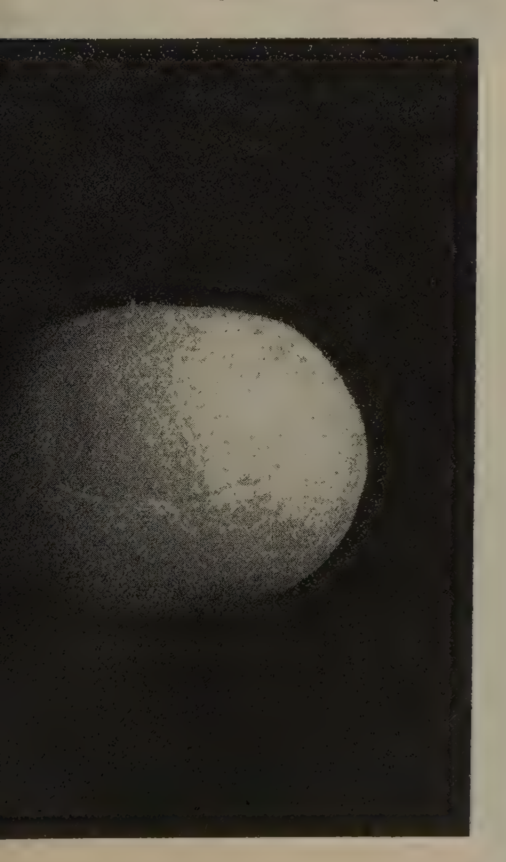
Naranjo Washington Navel atacado de «Psoriasis». Obsérvese la escasez de hoja y de fruto.

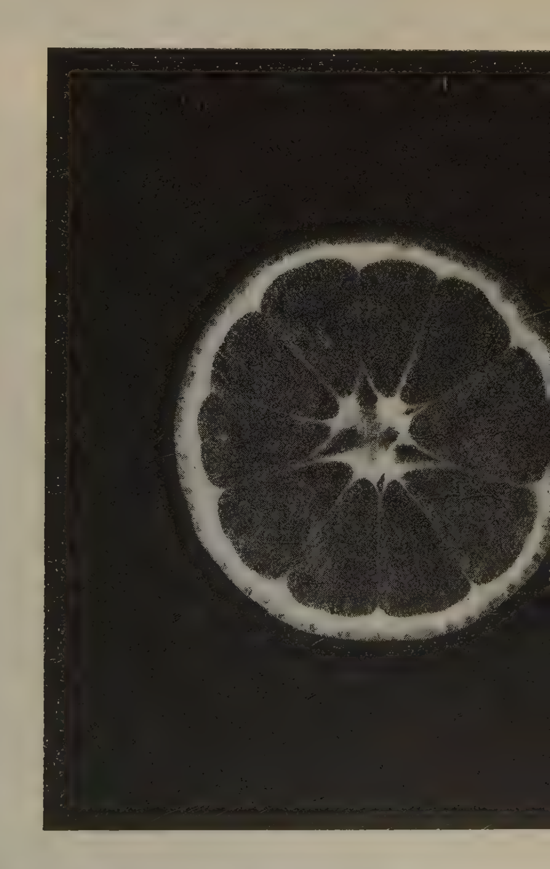
El exceso de humedad y las plantaciones demasiado profundas obligan a costosas operaciones de saneamiento de raíces y cirugía del tronco.



Cultivo del naranjo en arenales próximos al mar. La protección con cortavientos es allí nece aria

Preparación de terrazas para el cultivo del naranjo en Llaurí (Valencia).

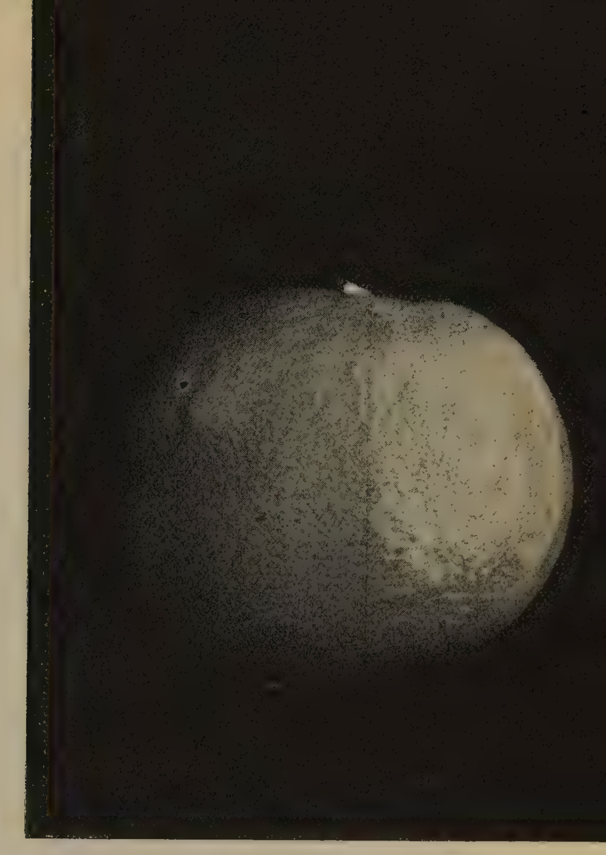




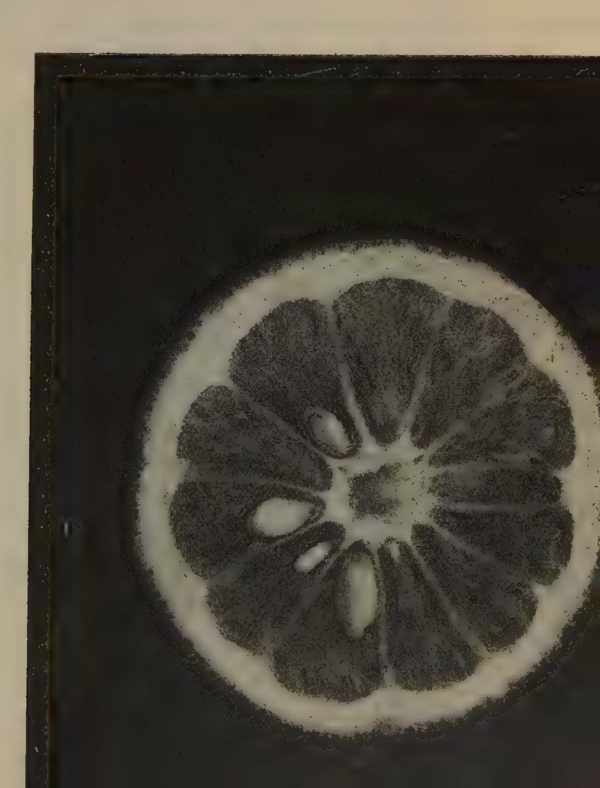
Mandarina Satsuma, variedad muy temprana, cuya exportación puede empezar a mediados de octubre y cuyo cultivo puede ser fomentado en moderada escala

Moderno almacén de naranja en Gandía





Naranja amarga, principalmente cultivada en Sevilla, que tiene gran aceptación en el mercado inglés para la fabricación de mermelada y que podría ser industrializada en nuestro país



arrollado y la cosa no tiene remedio posible, pues el daño, en su mayor parte, se inició sobre el fruto recién formado, cuando las lesiones son apenas perceptibles.

Pero hay más, no sólo se trata de localizar la plaga, sino de elegir el debido tratamiento, y de nuevo se encuentra el agricultor acosado por mil dudas e incertidumbres. En efecto, el número extraordinariamente elevado de insecticidas aparecidos en pocos años, la diferencia tan considerable en el coste de unos a otros, la acción residual más o menos prolongada y, finalmente, el efecto simultáneo sobre un número mayor o menor de plagas y aun sobre los insectos útiles, hacen que el problema de la extinción de plagas adquiera de día en día mayor complejidad y que los agricultores, lejos de dominarlo, se encuentren cada vez más indecisos.

La acción tutelar del Estado en este importante asunto debe ser intensificada al máximo, pues posiblemente ninguna inversión resulte más rentable que ésta, y a ella deben prestar también activa colaboración todos los organismos con la economía agrícola relacionados.

Los centros oficiales de investigación deben recibir una ayuda más eficaz en personal y en medios de trabajo, y las Jefaturas Agronómicas provinciales, con la colaboración de los organismos indicados, deberían contar con los medios necesarios para poder estar en condiciones de multiplicar su actividad en los trabajos de reconocimiento y divulgación. Es necesario contar con numerosos puestos de observación en cada provincia; con personal volante, bien capacitado, que esté constantemente en el campo y señale con anticipación lo que debe hacerse en relación con cada plaga. Es preciso inundar el campo con hojas de divulgación con texto breve y debidamente ilustrado para que su significado sea fácilmente percibido por el agricultor."

A este respecto volvemos a insistir en la trascendencia de los servicios de Extensión Agrícola. El agricultor, como decimos, no está, en general, suficientemente preparado para el diagnóstico de cada plaga y fijación del tratamiento más eficaz, y tampoco está en condiciones de trasladarse a la capital para formular las oportunas consultas a los centros agronómicos, pues aparte de la pérdida de tiempo y el gasto que ello supone, tales centros se verían imposibilitados de atender el cúmulo de consultas que sobre ellos llovería si los agricultores pretendiesen, como sería lógico, conocer con seguridad lo que a sus cultivos acontece. Son los agentes comarcales los que, en primera instancia, deben orientar al agricultor y resolverle sus problemas, estar al tanto del momento de aparición de las plagas, aconsejar e incluso exigir el tratamiento correspondiente y dirigir los trabajos colectivos de extinción, que es la mejor y casi podríamos decir la única manera de conseguir un control efectivo. Es mucho lo que al país le cuesta anualmente por pérdida o depreciación de cosecha y mucho también lo que se podría evitar con una organización eficaz.

* * *

Es evidente que el rápido crecimiento de las plantaciones de agrios en otros países de la cuenca mediterránea ha tenido por fundamento la seguridad por su parte de que el consumo en Europa experimentaría un aumento considerable. En el caso de Israel influiría, además, seguramente, la facilidad con que se afianzaba su naranja en el mercado inglés, en detrimento de la española. En el caso de Argelia y Marruecos, la seguridad de contar con la preferencia del mercado francés. Y en estos últimos años, la realidad de las ventas considerables realizadas en el mercado alemán y la perspectiva de colocación de importantes cantidades en los países del Este.

Si se comparan los cerca de 50 kilogramos de consumo por habitante y año en Norteamérica con los diez kilogramos escasos de promedio en Europa, se echa de ver las posibilidades enormes que todavía existen para los agrios. Ciertamente que no podemos, de momento, pensar para nuestro continente con cifras análogas a las de aquel país, que tiene a su favor una magnífica organización en todos los órdenes, una buena situación de la mercancía en sus costas oriental y occidental y una industrialización considerable que, junto con la bien montada cadena del frío, ha permitido que se pudiera extender rápidamente el consumo de jugos. Pero hay, evidentemente, mucho que hacer en Europa e incluso en nuestro propio país, en donde existen zonas que escasamente conocen la naranja, y otras muchas que consumirían en mayor cantidad si en lugar de presentarles una fruta cara y de destrío, que sólo para la industria debió haber tenido aceptación, se le ofreciera fruta fresca, sana y bien presentada.

España puede y debe aspirar a producir mayores cantidades de agrios. No cabe duda que, de haber hecho este esfuerzo hace unos años, no hubiera habido tanta apetencia de producción en los países del norte de África y en Israel. Europa consumirá la cantidad de agrios a que la tendencia actual la conduce, y si no es España serán otros países los que la produzcan. Y no hay que olvidar que la competencia, que por su situación y por la calidad de fruta que puede obtener está nuestro país en excelentes condiciones para afrontar, se producirá, aumentemos o no nuestra producción, en la medida en que los demás aumenten la suya lo que, en parte, dependerá también de la actitud que nosotros adoptemos.

Ahora bien, no seríamos sinceros si hiciéramos causa común con los que mantienen el ciego optimismo de pensar que aquí lo hacemos todo muy bien y que de producción y comercio de agrios sabemos más que nadie. La posición española ha mejorado, ciertamente, en cuanto a distribución de variedades, con el notable aumento de la Navel, de otras sin semilla (Cadenera, Salus), de las tardías (Verna, Valencia Late) e incluso de las mandarinas tempranas sin pepitas (Clementina, Satsuma), lo cual ha contribuído últimamente a favorecer el prestigio de la fruta española, pero es preciso llevar al ánimo de todos la necesidad de introducir mejoras en todos los órdenes (agrícola, comercial, industrial) y de seguir muy al día los progresos de la técnica y los movimientos de los competidores.

Estimamos a este respecto necesario señalar el hecho de que tanto los

agricultores como los comerciantes e industriales están completamente desinteresados de los problemas de investigación y mejora concernientes a sus respectivas actividades. Las conferencias de divulgación agrícola o industrial sólo atraen, incomprensiblemente, a un exiguo número de asistentes, y las de carácter comercial sólo ofrecen interés si se refieren a candentes problemas del momento, pero no cuando se trata de analizar la situación, descubrir los defectos y planear una mejor actuación para el futuro.

Todos piensan que si algo hay que hacer es el Estado quien debe hacerlo, y que los interesados en la economía naranjera bastante hacen con mantener esta riqueza, creada en su mayor parte sin ayuda oficial alguna, y de la que se beneficia el país. Por nuestra parte creemos, sinceramente, que la riqueza naranjera es merecedora de un mayor apoyo oficial en orden al estudio de sus problemas, al suministro de medios para la investigación y para la mejora de la producción en todos sus aspectos y, de modo especial, para la divulgación y enseñanza. Ahora bien, esto no justifica el que los interesados dejen de prestar la debida ayuda en defensa de sus intereses, y que, por su parte, fomenten cuanto tienda a la investigación, enseñanza y divulgación e incluso que monten sus propios centros de trabajo, como ocurre en otros países. Baste citar que en Estados Unidos la iniciativa privada contribuye a la investigación con 220 millones de dólares por año, mientras que el Departamento de Agricultura gasta 130 millones y los diversos estados, en sus estaciones experimentales, 110 millones anuales. Es más, estamos firmemente convencidos de que a la iniciativa privada seguiría una intensificación de la acción estatal, que al estar en parte ligada a aquélla tendría una eficacia mucho mayor.

A nuestro juicio el agricultor no puede permanecer al margen de los problemas que a su producción se refieren, como los industriales tampoco de los muy complicados que implica la obtención, conservación, concentración y distribución de jugos, así como de otros subproductos, e incluso los comerciantes de los múltiples que atañen a su función. Las Cámaras Agrícolas, las Diputaciones Provinciales, e incluso el propio Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas, deberían promover estas iniciativas basadas en planes efectivos de trabajo y ayudando cada una de estas organizaciones en la medida de sus fuerzas. ¿Sería mucho pedir que los agricultores dedicasen cien pesetas anuales por hectárea a esta clase de trabajos? Esto no influiría para nada en los costes de producción (frente a unos gastos variables de 30.000 a 60.000 pesetas por hectárea), y, en cambio, se recogería anualmente una suma considerable que, unida a otras aportaciones que indudablemente se conseguirían, permitiría llevar adelante un eficaz programa de actuación en la mejora de la producción citrícola.

El aumento de nuestra producción de agrios, puede lograrse o bien por una intensificación de los rendimientos, lo que exige la práctica del plan que hemos esbozado, o bien por un aumento en las plantaciones o por ambos medios combinados.

Los datos de la F. A. O. señalaban en Israel para 1958/59 una superficie total de agrios de 29.000 hectáreas, de las cuales sólo 13.500 en plena

producción y una cosecha total de 555.000 toneladas. En 1959/60, con la entrada en producción de 2.400 hectáreas más, la cosecha se ha elevado a 577.000 toneladas. En España, con 111.000 hectáreas, de las cuales 85.000 están en plena producción, la cosecha ha sido, con desventaja evidente frente a Israel, de 1.500.000 toneladas [3]. No podemos, ciertamente, sentirnos satisfechos, aunque de la comparación con otros países podamos salir airosos, y por ello el programa de intensificación de los rendimientos debe ponerse en práctica, pues de él se derivará un menor costo de producción, con la consiguiente ventaja frente a la competencia.

En cuanto al aumento de las plantaciones, es cuestión que debe meditarse, pues con la superficie actual España debería rebasar los dos millones de toneladas. Ahora bien, entendemos, por nuestra parte, que un aumento razonable debería favorecerse a base de que las nuevas plantaciones se desenvolvieran con arreglo a un plan que podría estar basado:

a) En el cultivo del pomelo, del que España sólo cuenta con unas 160 hectáreas, mientras que la producción mundial es del orden de 1.800.000 toneladas, y de cuyo fruto sólo Inglaterra ha importado en 1960 más de 62.000 toneladas. Conviene mencionar que el principal país mediterráneo productor de pomelo es Israel, que en la campaña 1959/60 produjo 71.700 toneladas, con una exportación de 54.000 toneladas.

b) En la obligatoriedad de cultivar sólo variedades selectas, por supuesto sin semillas, y con preferencia especial para la Clementina.

c) En el fomento de las industrias de extracción de jugos y la exigencia de un mayor rigor en la selección de frutos para la exportación, con objeto de acreditar ésta y de conseguir materia prima para el debido funcionamiento de aquéllas.

d) En la debida propaganda del consumo de frutos y jugos en el interior junto con la implantación de una eficaz organización que permitiera dar a conocer a los interesados, en un momento dado, la situación del mercado, por lo menos en las principales plazas y sus zonas de influencia.

* * *

Con independencia de los factores que hemos indicado y que afectan a la producción, es necesario considerar, aunque sea superficialmente, aquellos otros de carácter comercial que, como es lógico, influyen decisivamente en la marcha de nuestra economía citrícola.

El agricultor cesa en su misión en el momento en que vende la cosecha, siendo la recolección por cuenta del comerciante. Es esta, pues, la primera operación de las que componen el ciclo comercial y aunque, en general, no se le concede importancia alguna, merecería que se le dedicara una mayor atención. Sería conveniente que los propios comerciantes vigilaran alguna vez cómo son recolectadas las naranjas y así se darían cuenta

3 Cifra resultante, por exceso, de añadir a las 978.000 toneladas de exportación, 400.000 calculadas para el mercado interior y 80.000 para la industria.

del mal trato que la fruta recibe, y sería de suma conveniencia que, al igual que hemos indicado con los podadores, los capataces encargados de dirigir esta labor, hubiesen pasado por escuelas de formación en las que adquiriesen la cultura necesaria para comprender qué es lo que no deben tolerar. Raro será, si es que existe alguno, el comerciante que provee de guantes a los que realizan esta operación, o que, por lo menos, se preocupa de que lleven las uñas bien cortadas. La fruta recibe demasiados golpes y lesiones en el campo, lo que tiene su repercusión en la condición a la llegada a destino.

En la manipulación en almacén se ha mejorado mucho en estos últimos años. Abundan las instalaciones bien mecanizadas, pero no escasean tampoco los almacenes mal montados o deficientemente dirigidos. De nuevo creemos que para ocupar el cargo de jefe de almacén debería exigirse el paso por una escuela de formación con su correspondiente certificado de aptitud.

La vigilancia de las distintas operaciones que tienen lugar en un almacén, desde la entrada de la fruta hasta su salida, ya preparada en envases, para la exportación, es de gran importancia, pues en cualquiera de ellas pueden producirse lesiones que han de influir en gran manera en su resistencia a la conservación y al transporte. Pocos, creemos, se preocuparán de emplear productos tales como el 2-3-5 cloro-triphenyl-tetrazolium, que tiñe en rojo cualquier lesión inapreciable a simple vista, lo que permite localizar en qué momento, bien por descuido, por acción deliberada o por defectuoso funcionamiento de cualquier aparato puedan ser lesionados los frutos y, en consecuencia, corregir el mal.

La manipulación en los muelles de embarque lo mismo que durante su acondicionamiento en el interior de las bodegas debe ser estudiada con el debido detenimiento, procurando una mayor mecanización, que, indudablemente es posible, y un mejor trato de la mercancía que con frecuencia deja mucho que desear, llegando, si fuera menester, a la implantación de nuevos sistemas de organización de estos trabajos que permitieran exigir una mayor responsabilidad a quienes están encargados de realizarlos.

Y al hablar de las operaciones de embarque es necesario referirse al control de calidad que realizan los servicios oficiales de inspección. Aparte de la primordial función de los Servicios Fitosanitarios, como garantía internacionalmente exigida de la sanidad de la fruta, quizá el aspecto más importante sea el de la madurez, pues si bien cualquier otro como el del calibrado, defectos en la piel, etc., tiene influencia en la presentación de la fruta y, por consiguiente, en el aprecio comercial, ninguno como aquél influye de modo tan decisivo en el ánimo del consumidor y, en consecuencia, en la demanda.

Ya hemos expuesto al tratar de las causas que determinaron la caída del mercado inglés, que la más importante fue el envío durante muchos años de grandes cantidades de fruta insuficientemente madura y, por consiguiente, excesivamente ácida. La legislación actual frena, en parte, la tendencia de muchos exportadores a proceder así, pero aun dando por sa-

tisfactoria la relación sólidos solubles a ácido de 5,5 a 1, que es la mínima que se exige y que, a nuestro juicio, no es suficiente, hay que considerar que forzosamente tiene que ser grande la cantidad de naranja que sale de España sin haber alcanzado tal índice de madurez, pues resulta prácticamente imposible en el momento del embarque realizar el elevado número de determinaciones que este control exigiría, y más aún si se pretendiera realizarlo en forma que respondiera a la media de cada partida. Pero no todo es azúcar y ácido en la naranja, sino también proporción de jugo, aroma, comestibilidad, riqueza vitamínica, etc., pues hay frutos que rebasando incluso el índice de madurez antes citado, no han adquirido aún la jugosidad necesaria ni tampoco el aroma, que tanta importancia tiene en los frutos cítricos y que tanto valor confiere a la naranja española, que en su punto de madurez es, en este aspecto, insuperable, al paso que otros, con índice menos elevado, son más aromáticos y jugosos, lo que en cierta medida puede compensar aquella desventaja.

Sin perjuicio de que la inspección en el momento del embarque pueda ser intensificada, debería estudiarse la conveniencia de establecer, a partir de primeros de octubre, por ejemplo, la curva de maduración por zonas y variedades, autorizándose la recolección de cada una de éstas en una zona determinada según los resultados que de tal estudio se obtuvieran y de acuerdo con unas características de antemano fijadas.

Es evidente que el control de la madurez de la fruta es fundamental y que a este aspecto irá unido en gran parte el prestigio de nuestros cítricos y la posibilidad de colocación en el exterior de cantidades cada vez crecientes. No nos cabe duda tampoco de que cuanto se haga en este sentido tropezará con violenta oposición por parte de quienes pretenden tener las manos libres para todo, pero en este camino debe perseverarse con todo rigor si se quiere que nuestra naranja afronte en los mercados la competencia cada vez más intensa que es de esperar y de la que puede salir triunfante si se adopta una sana política de mejoramiento y vigilancia en todos los órdenes.

En el transporte terrestre es justo reconocer que se ha avanzado considerablemente y que se está haciendo lo posible, dentro de nuestras posibilidades, para mejorarlo, siendo buena prueba de ello el incremento que ha tomado en estos últimos años, habiendo pasado los envíos por vía terrestre del 39 % en la campaña 1951/52 al 51 % en la campaña que acaba de terminar.

En el transporte por vía marítima cabe una mejor organización en cuanto a la carga en puertos españoles e igualmente en destino, eligiendo los muelles en donde se da a la fruta mejor trato. Asimismo, y aunque en ello se ha mejorado mucho, es todavía posible, en parte, la utilización de buques más rápidos y con mejor ventilación, lo que tiene una gran influencia en la condición de la fruta a la llegada. Hay mucho que hacer aún en orden a la rapidez, calidad y abaratamiento del transporte marítimo.

Un estudio sobre las zonas de influencia de cada puerto, especialmente en el Reino Unido, así como de la rapidez en la descarga y clasificación en

cada uno de ellos, unido al de los costos de estas operaciones, puede permitir un abaratamiento considerable así como una reducción del período que media entre la recolección y la adquisición de la mercancía por el consumidor.

La limitada extensión de este trabajo no nos permite tratar aquí con detalle de los métodos de venta en el exterior. Cuestión espinosa, muy discutida, en la que se ventilan poderosos intereses, lo que hace que intervenga la pasión haciendo difícil la serena discusión de tan importante asunto. Frente a un competidor fuerte, como es Israel, España disfruta de indiscutibles ventajas, de las que ya hemos hecho mención y de las que, ciertamente, no ha sabido sacar todo el provecho posible. Pero en el orden comercial, es decir, en lo que no depende de la situación geográfica, ni de la calidad de las tierras ni de las características climatológicas, sino de la capacidad de organización y el acierto, la cosa varía completamente. Frente a una acción comercial, por lo que a España se refiere, dispersa en un elevadísimo número de exportadores (más de un millar) sin conexión alguna entre sí, con escasos conocimientos, en general, sobre la situación de los agrios en el mundo en un momento dado, sin una base estadística fuerte y, por consiguiente, sin posibilidad de actuar de forma organizada sobre el mercado, se alza Israel, como también Suráfrica, ofreciendo una unidad de actuación y una política definida que le permite llevar a cabo algo tan trascendental para este negocio como es, por ejemplo, garantizar la entrega de la fruta en primera condición, pues si alguna partida llega con algo de podrido reempaqueta las cajas antes de servirlas al comerciante. Y puede también ofrecer al comercio, además de este aliciente tan importante, el de la venta en libre consignación sin forzarle a una garantía de precio ni a una compra en firme.

Repetimos que el abordar a fondo este tema nos llevaría a una larga exposición, pues son muchas las facetas que hay que considerar para poder formar un juicio claro sobre esta importante y difícil cuestión, relacionada con la cual está también la referente al indudablemente excesivo número de exportadores.

Entre las actividades en las que está indicada la concentración en fuertes entidades, figura indiscutiblemente, la de exportación de frutos. En efecto, para ejercerla debidamente se necesita contar con modernas instalaciones para la preparación y empaquetado de la mercancía; con abundancia de capital para la adquisición tanto de la fruta como de los materiales de confección, pago de jornales, etc.; con experto personal, tanto para la dirección de las operaciones de campo como de almacén; con destacados elementos en el orden comercial, conocedores de idiomas y bien documentados en los distintos aspectos del negocio, en especial en el conocimiento profundo de los mercados. Se comprende, pues, que el ejercicio de esta complicada actividad requiera para un eficaz desempeño la acumulación de poderosos medios de toda índole que están reñidos con la pequeña empresa.

No se pretende con ello que sean eliminadas del ámbito comercial las

empresas de pequeña o mediana importancia, sino que lo que procede, a nuestro juicio, es establecer el mínimo de condiciones que deben ser exigidas para poder ejercer la actividad exportadora, señalando un plazo para la aplicación de esta medida, de dos o tres años, por ejemplo, y facilitando, al mismo tiempo, los medios tanto crediticios como de asesoramiento para que la agrupación de las empresas de poco volumen pudiera ser una realidad y se lograra el fin propuesto sin daño importante para las que resultaran afectadas. Así lo ha entendido, indudablemente, la organización sindical, que en el artículo 12 aprobado en el Congreso Sindical celebrado el pasado mes de marzo en Madrid, indica textualmente: "Debe estimularse la concentración de empresas".

La reducción en el número de exportadores, traería consigo la disminución en el número de marcas, que ahora puede decirse que existen en número incalculable, lo que dificulta de modo extraordinario la inspección en origen y dificulta también y encarece en los puertos de llegada los trabajos de clasificación y en las subastas los de venta, pues muchas veces se pierden en la venta de lotes pequeños, cuya adquisición no interesa a las grandes casas compradoras, los mejores turnos de la subasta, con perjuicio para los grandes lotes. Esto, aparte del gravamen que supone la exhibición de una caja de muestra por cada lote y que es inversamente proporcional al número de cajas que lo componen.

Hace ya más de veinte años que fue formulada por nosotros esta propuesta que ha tenido, como ocurre con cualquier iniciativa que a la economía citrícola se refiere, muchos y violentos detractores. Seguimos, sin embargo, manteniendo nuestra opinión, y sinceramente creemos que la orientación de las actividades exportadoras en el sentido expuesto traería consigo una elevación de todo orden en el nivel de nuestras exportaciones, una mejor inteligencia entre los intereses del Estado y de la empresa y una consolidación de nuestras posiciones en el exterior.

* * *

Complemento indispensable de la actividad exportadora es el desarrollo de una poderosa industria basada en la obtención de jugos como objetivo primordial, aunque sin desdeñar otros aprovechamientos secundarios (piensos, esencias, pectinas, ácido cítrico y citrato cálcico, vitaminas, etc.).

Una producción del volumen que tiene ya la española, y mucho más si se tiene en cuenta el que debe alcanzar en el futuro, forzosamente da lugar a cantidades considerables de fruta que no puede ser exportada en estado fresco bien por defectos o daños en la piel, por mala conformación, por insuficiencia de tamaño, por exceso de producción en una variedad de escasa demanda, etc., y que sólo para su aprovechamiento industrial debe ser destinada.

En una campaña normal la industrialización de cítricos en España no creemos exceda mucho del 5 % de la cosecha total, cifra exigua si se la compara con la de Israel (alrededor del 20 %) o con la de Florida (80 %

en 1959/60) y aunque en este último Estado existen otras razones que han forzado a industrializar la mayor parte de la cosecha, es evidente la desproporción desfavorable en que se encuentra España. Como justificación, en parte, de esto, es justo reconocer que la posibilidad de colocar en el exterior toda la cosecha disponible, después de dejar abastecido el mercado interior y los precios altos alcanzados por la fruta, han dejado pocas posibilidades a la industria para poder trabajar ampliamente. Sin embargo, hay que estar preparados para el futuro. A medida que aumente nuestra producción tendrá que actuar con más rigor la inspección en origen, a fin de mantener el debido nivel en la calidad de la fruta exportada y la industria (una industria moderna) deberá estar en condiciones de absorber cantidades que podrían llegar, e incluso rebasar, la cifra de 500.000 toneladas. Y no se olvide que la industrialización y el fomento del consumo de jugos es el medio más rápido y seguro para conseguir un aumento en la colocación de la fruta, y que gracias a ella ha sido posible el aumento espectacular logrado en Estados Unidos, en donde el consumo por habitante y año se aproxima a los 50 kilogramos, quintuplicando el de la media en Europa.

El problema, sin embargo, no es fácil y requiere una adecuada armonización de intereses, pues la industria no debe ser competidora, sino colaboradora del comercio, de forma que éste suministre a aquélla, a precios razonables y de manera regular, la fruta no apta para la exportación, teniendo en cuenta en el plan que se estableciera las características de las distintas variedades, no todas igualmente aptas desde el punto de vista, principalmente, de la obtención de jugos. Y podría, quizá, entonces, pensarse en la autorización, en determinadas zonas (nuevas o no) del cultivo de la variedad "Comuna", que si para la exportación debe desaparecer, suministra, en cambio, el mejor material para la extracción de jugos.

El asunto es de trascendental importancia para la economía citrícola. Ahora bien, por la dificultad de armonizar intereses, por la cuantía de los capitales que sería necesario invertir, por la conveniencia, quizá, de que el montaje de las nuevas instalaciones precediera, en cierta medida, a la entrada en plena producción de las nuevas plantaciones, es posible que la iniciativa privada no se sintiera inclinada a actuar en la medida que la importancia de la cuestión requiera, y que tuviera el Estado que intervenir con su ayuda para hacer posible una obra sin la cual nunca estaría debidamente consolidada la gran riqueza citrícola del futuro.

* * *

Al exponer los puntos básicos en que debería estar basado un plan de intensificación de nuestra producción de agrios, hemos indicado la necesidad de llevar a cabo una propaganda del consumo de frutas y jugos en el interior.

Aun admitiendo 450.000 toneladas, para el consumo nacional, resultaría un consumo de 15 kilogramos por habitante y año, cifra muy distante de

la que hemos citado para Estados Unidos e incluso de la de Israel, que también es del orden de los 40 kilogramos, y aún sin llegar a estas cifras, no sería difícil lograr un aumento de consideración si se pensara seriamente en un abastecimiento organizado de las distintas zonas y a base de suministrar una mercancía que, sin necesidad de reunir las excelentes condiciones que deben exigirse a la fruta de exportación, fuera agradable al paladar sin repugnar a la vista. Téngase presente que, salvo algunas plazas importantes, el consumo principal se desarrolla en las mismas zonas productoras, mientras que otras muy extensas sólo de modo esporádico reciben naranja, que la más de las veces es de mala calidad y peor presentación.

Y sin necesidad de recurrir a los alardes propagandísticos de ciertas bebidas, bastaría una acertada divulgación para que el público se diese cuenta del valor de los frutos cítricos como alimento, de su elevada riqueza en vitaminas, de su contenido en bioflavonoides de tanta importancia para la circulación sanguínea en los capilares, etc., lo que estamos seguros daría lugar a un importante aumento en el consumo de fruta fresca, y ello sin contar el que podría obtenerse si se organizase la distribución de jugos bien preparados, a precios razonables.

* * *

Hemos querido en estas líneas hacer una exposición rápida de un conjunto de cuestiones que afectan a la economía citrícola. Y hemos pretendido abordar el tema en su conjunto, es decir, considerando el aspecto agronómico, el comercial e incluso el industrial, pues no es posible pensar en lograr algo verdaderamente eficaz si se examinan y se tratan los problemas con ánimo de resolverlos aisladamente. Se trata de una gran empresa que empieza en el consumidor, que es el que tiene la última palabra y para quien, en definitiva, se trabaja y termina en el productor, que es quien ha de suministrar la mercancía, y entre ambos, un comercio bien organizado para el manejo de esta producción, una organización adecuada para el transporte y una potente industria auxiliar.

España se ha de enfrentar con una grande y creciente producción propia, y con una fuerte y también creciente competencia, principalmente por parte de los países mediterráneos. La posición española frente a los problemas que de ello ha de crear, puede ser definitivamente ventajosa si abandonando ciegos optimismos, que nunca traen buenas consecuencias, se dedica a estudiar serena e imparcialmente sus propios problemas, aplicando decididamente las medidas que de tal estudio se deriven para encauzar las nuevas plantaciones, defender y mejorar las actuales, conseguir que el comercio perfeccione sus métodos y lograr que la industria adquiera el rango que la actividad citrícola merece. Pero esto no se logrará si no se dispone de personal especializado y se aportan medios de trabajo y recursos de elevada cuantía con los que actualmente no se cuenta, y si no se consigue hacer partícipes de estas inquietudes a los propios interesados que en estas tareas deben colaborar moral y materialmente.

COSTE Y RENTABILIDAD DE LA COLONIZACION EN REGADIO

Por FEDERICO BALBONTÍN

EL SOBRANTE DE MANO DE OBRA EN EL CAMPO

Constituye una verdadera obsesión para quienes en nuestro país se preocupan por los problemas sociales, y desde luego también para el propio Gobierno, la necesidad de modificar la estructura de las explotaciones agrarias para aumentar su productividad y la de crear puestos de trabajo estable a los braceros agrícolas.

La situación real de nuestros campos por lo que al trabajo se refiere, es la misma en casi todas partes: de manifiesto subempleo. Allí donde la propiedad se encuentra muy dividida, como es el caso de las zonas cerealistas de Castilla, el paso de la explotación que se basa en la yunta de mulas a la que se sirve del tractor y la cosechadora, lo que supone sustituir a cuatro o cinco hombres por uno, tiene como consecuencia el que muchos de esos hombres que todavía tenían algo que hacer, algunos días, en sus explotaciones agrarias familiares, queden definitivamente sin empleo. Idéntico fenómeno, en las grandes explotaciones del sur, se pone de manifiesto de un modo mucho más escandaloso en las plazas de los pueblos andaluces, donde se reunen quienes ofrecen su trabajo.

Para el ingeniero agrónomo, para cualquier técnico agrícola, el programa: "Una agricultura mejor con menos agricultores", propuesto hace años por el ministro de Agricultura, Rafael Cavestany, constituye un postulado indiscutible. Pero al mismo tiempo, para todo cristiano, sigue siendo actual la frase de Francisco de Vitoria: "La tierra sin hombres debe ser para los hombres sin tierra". ¿Cómo conjugar estos dos propósitos dispares? ¿Sacar del campo los hombres que sobran y al mismo tiempo fijar sobre él a aquellos que definitivamente han de organizar esa agricultura "mejor" que hoy se hace indispensable?

Contra lo que pudiera creerse, no existen en España tierras sin hombres. Hemos pasado de 15 millones de hectáreas labradas en 1900 a 20,7 millones de hectáreas en la actualidad. Lo cual significa que se están labrando tierras marginales cuya producción no compensa el esfuerzo dedicado a

ellas. Por eso la Ponencia "Campo" del último Consejo Social celebrado por la Organización Sindical, propugna la reducción de los cultivos herbáceos en 2.400.000 hectáreas y la ampliación del regadío en 1.250.000 hectáreas, como programa para los próximos quince años. Pero siempre se llega a la conclusión de que hay un exceso de mano de obra disponible en el campo con clara tendencia a aumentar no sólo por el crecimiento demográfico natural, sino también por la modernización de los medios de cultivo.

En el estudio citado de la Organización Sindical se llega a cifrar en 800.000 trabajadores el sobrante de población activa en el campo que habrá de producirse en los próximos quince años como consecuencia del reajuste de las explotaciones. Esa cifra representa una quinta parte de la que actualmente existe, estimada en cuatro millones. Del mismo modo en un trabajo de los economistas Hermida, Blasco y Guereca, publicado por el Instituto Español de Emigración, se considera que la eliminación de la subocupación agrícola representa 750.000 unidades de trabajo sobrantes. En su obra "La economía española en los próximos veinte años" da Prados Arrarte como transferencia probable de la agricultura a otras actividades, un total de 1.216.300 trabajadores. Por último, París Eguilaz en "Factores del desarrollo económico español", teniendo en cuenta la mano de obra potencialmente disponible, no sólo en el campo, sino también en otros sectores, llega a estimar en dos millones de personas las necesitadas de empleo.

Todos estos datos sobre reajuste de la población activa han sido estudiados por Díaz-Reig en su trabajo "Ventajas e inconvenientes de la emigración", quien hace notar que de los planes de desarrollo económico se deduce siempre, más o menos explícitamente, la necesidad de absorber de 60.000 a 100.000 personas cada año por medio de la emigración. Y es lo cierto que entre la emigración tradicional a ultramar y la emigración a países europeos casi se están alcanzando esas cifras en el momento actual.

Tantas opiniones coincidentes, que se ven además confirmadas por el hecho de la emigración, no pueden ser erróneas. Hay que admitir la existencia de una corriente emigratoria de campesinos hacia otras actividades del orden de 50.000 unidades anuales como mínimo. Hacia otras actividades que, por desgracia, no existen, pues el reemplazo de los "jubilados" y la ocupación de los nuevos puestos de trabajo creados, se realizan por las nuevas generaciones, mejor preparadas y más adaptables a cualquier clase de actividad.

¿Qué hacer con hombres ya maduros, incluso con familia constituída, cuya única actividad ha sido la de las faenas del campo? ¿Es posible enseñarles aceleradamente o aunque sea despacio un nuevo oficio?

Lo más lógico y lo más eficaz parece que fuera perfeccionar sus conocimientos agrícolas, cuyas bases fundamentales son invariables a pesar del progreso técnico, y emplearles hasta donde sea posible en la nueva agricultura, para lo cual existe una inmensa cantera en la creación de rega-

díos. Y si ha de admitirse la emigración al exterior como algo inevitable, que incluso puede ser conveniente para nuestra permanencia real en los países hispánicos, quizá debería organizarse la emigración agrícola con vistas a la colonización de esas "tierras sin hombres" que todavía existen en otros continentes.

Vamos a estudiar aquí las posibilidades del regadío para emplear a esas familias campesinas que irán sobrando en unos secanos explotados con medios racionales y modernos.

ÍNDICES DE TRABAJO EN SECANO Y REGADÍO

Es bien sabido que la agricultura de regadío absorbe mucha más mano de obra que el secano, aun en las mismas condiciones de alta mecanización y máximo rendimiento de los trabajadores. Hay casos como el de ciertas zonas de Almería, donde se pasa, en terrenos desérticos, de un índice de trabajo nulo, a los 188 jornales por hectárea y año. Sin embargo, con ser esto tan evidente, tal vez no se ha tratado con especial atención en los estudios sobre desarrollo económico efectuados en los últimos años. Siempre que se considera el problema de la transformación en regadío, se atiende con preferencia al aspecto técnico y al aspecto económico-financiero. Incluso se habla de sus beneficiosos efectos sociales, pero, como cosa vaga, difícil de cifrar.

Resulta, pues, oportuno consignar aquí los índices de trabajos calculados en los Proyectos de Planes Generales de Colonización, tomando las zonas más características de las principales cuencas hidráulicas. Estos Planes son los que prepara el Instituto Nacional de Colonización para cada una de las zonas declaradas de alto interés nacional con arreglo a la ley de 21 de abril de 1949 sobre colonización y distribución de la propiedad de las zonas regables.

Cuencas	Zonas	Jornales por Ha. y ano			
		Secano	Regadío	Aumento	
				Absoluto	Relativo
Duero	Riaza	18	70	52	3,8
Duero	Villagonzalo	14	98	74	7
Ebro	Valmuel	9	65	56	7,2
Ebro	Bardenas	10	47	37	4,7
Tajo	Alberche	14	103	89	7,4
Tajo	Borbollón	12	95	83	7,9
Guadiana	Montijo	25	100	75	4
Guadiana	Orellana	24	98	74	4,1
Guadalquivir	Viar	27	183	156	6,8
Guadalquivir	Cacín	28	168	140	6
Guadalquivir	Bajo Guadalq.	23	172	149	7,5
Sureste	Níjar	—	188	188	—
Sureste	Guadalhorce	32	128	96	4

El cuadro que antecede contiene índices de trabajo para estructuras agrarias muy distintas, tanto del secano como del regadío. En el secano se trata de explotaciones poco mecanizadas, que pueden caracterizarse por la yunta y la trilladora; los índices bajos corresponden, sin duda, a una mayor extensión de los barbechos, es decir, a cultivos al tercio o al cuarto propios de las comarcas más áridas. En el regadío, las unidades de explotación de tipo familiar, se refieren a cultivos de tanta intensidad como permita el clima una vez que se cuenta con el agua y con servicios cooperativos de mecanización; los índices más altos los exige la obtención de dos o tres cosechas al año en regiones cálidas.

El aumento absoluto de jornales que supone la transformación en regadío puede estimarse, de acuerdo con los datos que anteceden y siempre por hectárea y año, en 50 para climas fríos, 80 para climas templados y 150 para climas cálidos, dando a estas calificaciones nada más que un valor relativo. También puede expresarse proporcionalmente este crecimiento del empleo de mano de obra diciendo que el regadío representa un factor de multiplicación que vale de 3,8 a 7,9.

A título puramente demostrativo de dos fenómenos harto complicados, como son la mecanización del secano y la transformación en regadío, conviene retener y divulgar la idea de que si aquél reduce la mano de obra a una quinta parte, éste la multiplica por cinco.

Resulta entonces que si de cada seis hectáreas labradas de secano se mecanizan cinco y se transforma una en regadío, queda perfectamente resuelto el problema de la redistribución de la mano de obra campesina al cual se viene haciendo referencia en estos comentarios. Ello equivale a suponer que los 20 jornales del secano se reducen a cuatro al mecanizar y se convierten en 100 al implantar el riego, es decir:

6 hectáreas.—Secano con yuntas	6 hectáreas	×	20 jornales	= 120		
5 " Secano mecanizado	5 "	×	4 "	= 20		
1 " Regadío familiar	1 "	×	100 "	= 100	=	120

Se puede pensar, por tanto, con un gran margen de error, que si de los 20,7 millones de hectáreas labradas hoy en nuestro país descontamos 1,8 millones de hectáreas de regadío actual y también 0,9 millones de hectáreas marginales que no deben labrarse, nos quedan 18 millones de hectáreas de secano, de las cuales una sexta parte—o sean tres millones de hectáreas—hay que transformar en regadío, mientras se mecanizan los otros 15 millones de hectáreas. De ese modo se alcanzaría un máximo de empleo y de productividad en el campo, base del correspondiente desarrollo económico.

POSIBILIDADES TÉCNICAS DE IMPLANTACIÓN DE REGADÍOS

Hay diversos trabajos publicados recientemente en los cuales se estudia con gran detalle este asunto. Los ingenieros agrónomos Ridruejo, Pazos y Rodríguez-Porrero, entre otros, han desarrollado el tema en la *Revista de*

Estudios Agrosociales y en comunicaciones presentadas al último Congreso Internacional de Riegos y Drenajes celebrado en Madrid en 1960. Para la finalidad aquí perseguida, bastará consignar las cifras aceptadas en dicho Congreso. Son las siguientes:

REGIONES	Superficie regable en Ha. Actual	Futura
Levante	384.467	764.993
Andalucía	339.798	546.212
Aragón, Navarra y Rioja	382.922	1.071.367
Castilla y León	314.653	461.149
Cataluña	227.030	340.152
Extremadura	84.570	325.280
Otras	97.711	1.018.711
TOTAL	1.831.151	4.527.864

Quedan, pues, 2,7 millones de hectáreas por transformar, las cuales fácilmente pueden llegar a los tres millones si se consideran los regadíos a base de aguas subterráneas. Hay quien estima que los recursos del subsuelo permitirían regar más de un millón de hectáreas.

No es, por tanto, una utopía el fijar la meta de transformar tres millones de hectáreas en regadío para resolver los problemas laborales del campo español. El ingeniero agrónomo e industrial Lara-Nieto, en un artículo publicado en la revista *Agricultura*, considera factible llegar a los cinco millones de hectáreas regadas en nuestro país.

EL RITMO DE LA COLONIZACIÓN

Pero los recursos técnicos y económicos para abordar esa tremenda empresa en un plazo no mayor de quince o veinte años, como exige la presión demográfica, no se encuentran a punto en el momento presente. Basta para darse cuenta de ello observar las realizaciones del Instituto Nacional de Colonización en los últimos años, que se expresan, referidas al número de puestos de trabajo y al de hectáreas transformadas, en el siguiente cuadro:

AÑOS	Número de familias instaladas: S/tierras adquiridas	S/tierras reservadas	Total	Unidades de trabajo creadas	Núm. de Ha. transformadas
1951	1.477	1.015	2.492	4.984	7.813
1952	954	1.057	2.011	4.022	7.694
1953	1.120	1.711	2.831	5.662	11.854

AÑOS	Número de familias instaladas			Unidades de trabajo creadas	Núm. de Ha. transformadas
	S/tierras adquiridas	S/tierras reservadas	Total		
1954	1.387	4.375	5.762	11.524	22.084
1955	1.933	3.374	5.307	10.614	20.833
1956	2.498	651	3.149	6.298	11.307
1957	2.090	1.372	3.462	6.924	12.806
1958	1.931	1.995	3.926	7.852	16.193
1959	1.739	6.323	8.062	16.124	30.780

Nótese, ante todo, cómo ponen de manifiesto las dos últimas columnas el hecho de que cada dos hectáreas transformadas crean un nuevo puesto de trabajo. Para el cálculo de las unidades de trabajo creadas se ha multiplicado por dos el número de familias de la columna anterior—datos oficiales del I. N. C.—y así se tiene en cuenta que si bien normalmente cada familia supone 2,5 unidades de trabajo, hay que descontar la quinta parte, que corresponde al trabajo en secano existente antes de la transformación. Asimismo, se confirma el cálculo teórico de aumento de jornales hecho al principio de este artículo, si bien resultará esta confirmación valedera solamente para los climas cálidos, que es donde ha actuado con preferencia el I. N. C. y donde, en efecto, el aumento es de 300 jornales al año para las dos hectáreas. Por eso, con los tres millones de hectáreas transformadas en toda clase de climas no se llegaría a crear millón y medio de puestos de trabajo, sino una cifra bastante menor, la cual, por otra parte, coincide muy bien con la estimación del exceso de mano de obra agrícola que hacen los economistas Paris Eguilaz y Prados Arrarte a que se hizo alusión antes.

Es interesante señalar aquí como dato que no debe olvidarse la circunstancia de que en los climas fríos, con un aumento de sólo 50 jornales por hectárea, la transformación en regadío no permite llegar al "pleno empleo". Es preciso dar doble número de hectáreas que en los climas cálidos para que la familia obtenga el mismo número de cosechas que donde se consiguen dos al año. Así se hace, efectivamente, y las explotaciones familiares de cuatro a cinco hectáreas del Plan de Badajoz son de ocho a diez hectáreas en las zonas de Aragón. Pero con esto no se consigue que haya trabajo todo el año; con 80 días de helada en otoño, invierno y primavera, hay fatalmente varios meses sin trabajo agrícola, tanto en secano como en regadío. O sea, que es preciso admitir la paradoja de que el regadío en climas fríos, por la intensificación del trabajo que produce, provoca un aumento del paro estacional. Tan cierto es este hecho, que ya se habla de completar las operaciones de transformación en regadío en zonas frías, con el establecimiento de invernaderos.

Después de esta digresión, volvamos al cuadro de realizaciones del I. N. C. En el año 1959 se alcanzan las cifras máximas de 30.000 hectáreas transformadas y 16.000 puestos de trabajo creados que, seguramente, no se podrán

mantener con los actuales criterios de reducción del gasto público; pero, aunque así fuera, ¿qué representan esas cifras frente a los tres millones de hectáreas transformables o los dos millones de puestos de trabajo necesarios?

EL COSTE DE LA COLONIZACIÓN

Es indispensable analizar este aspecto, el del coste de la obra colonizadora, que en nuestro país consiste casi exclusivamente en la instalación de familias campesinas sobre lotes de regadío, para explicar su desarrollo, relativamente lento, y para intentar el hallazgo de medios para acelerar su acción, al menos hacia la creación del mayor número de puestos de trabajo al mínimo precio, que, a la vista de una determinada situación laboral poco satisfactoria, es el fin que nos proponemos en estas consideraciones. Y permítase al autor de ellas emitir ante todo una opinión personal: la colonización no es necesariamente cara; su coste depende de como se haga.

Veamos las inversiones efectuadas por el I. N. C. en los últimos años en relación con las hectáreas transformadas, y para deducir un coeficiente real del coste unitario se reducirán las inversiones según datos oficiales de cada año a pesetas de 1960, sumando luego todas las cifras del período examinado:

AÑOS	Inversiones en millones de pesetas de 1960			Número de hectáreas transformadas
	Adquisición de fincas	Obras en general	Anticipos a colonos	
1951	112,2	150,1	51,1	7.813
1952	93,5	201,7	68,9	7.694
1953	120,9	267,7	81,1	11.854
1954	153,5	664,2	92,7	22.084
1955	221,9	1.026,4	115,3	20.833
1956	280,1	984,9	180,9	11.307
1957	362,2	1.446,7	177,1	12.806
1958	265,6	1.573,9	205,8	16.193
1959	173,4	1.212,8	263,2	30.780
TOTALES	1.793,3	7.528,4	1.236,1	141.364
Por Ha.	12.615 ptas.	53.255 ptas.	8.744 ptas.	

Es de advertir que la cifra de anticipos a colonos, estimada en 8.744 pesetas por hectárea, no tiene significación útil, puesto que dichos anticipos son entregados y reintegrados durante el período de "tutela", que es de cinco años, y, por tanto, al sumar los anticipos de años sucesivos se pro-

ducen duplicaciones. No obstante, se consigna la cifra como orientación de lo que supone esta clase de gasto.

Por tanto, puede tomarse como coste real de la colonización efectuada por el I. N. C. el de 74.614 pesetas por hectárea, para el valor actual de la moneda. Esta cantidad es algo inferior a la que da el ingeniero agrónomo Ridruejo en su estudio ya citado, "Actualidad de los riegos en España", que es 85.000 pesetas. En ambos casos, sin contar las inversiones en grandes obras propias del Ministerio de Obras Públicas, cuyo coste se estima por el propio Ridruejo en 29.000 pesetas por hectárea. El total sería, pues, según nuestro cálculo, de 103.614 pesetas por hectárea, y según el de Ridruejo, 114.000 pesetas por hectárea, siendo la diferencia debida a que dicho ingeniero toma 15.000 pesetas por hectárea para los anticipos al colono, en vez de las 8.744 que aquí se han supuesto. O sea, que las cifras son coincidentes, lo cual se explica quizá porque tienen el mismo origen.

DETALLE DE LOS COSTES EN MONTIJO

Para conseguir una mayor precisión en el estudio de los costes, vamos a referirnos a una zona concreta cuya colonización está ya terminada. Esa zona puede ser la de Montijo, incluída en el Plan de Badajoz, con las siguientes características, que es indispensable recordar:

	Hectáreas
Superficie propiedad del I. N. C.	9.613-19-55
Superficie propiedad de particulares	13.021-67-66
Descuentos	2.430-45-47
TOTAL DE LA ZONA	25.065-32-68

	Hectáreas
1.662 lotes de patrimonio familiar	8.049-88-03
Parcelas complementarias, huertos familiares, bosquetes, repoblaciones	1.342-71-09
Núcleos urbanos nuevos	220-60-43
TOTAL PROPIEDAD DEL I. N. C.	9.613-19-55

Colonos de patrimonio familiar	1.662
Colonos de parcela complementaria	526

Se ve que en esta zona, como consecuencia exclusivamente de la colonización directa, se han creado—a razón de dos por familia—un total de 3.324 nuevos puestos de trabajo agrícola sobre 8.049 hectáreas, o sea algo menos de lo que hubiera correspondido a una zona más cálida.

Las inversiones hechas por el I. N. C. desde el año 1952, en que comienza su actuación con arreglo al Plan, son las siguientes:

CONCEPTOS	Millones de pesetas	Indice por Ha. útil propiedad del I. N. C. — Pesetas
Adquisición de tierras	102,7	10.683
Redes secundarias y en parcela	76,1	7.916
Nivelaciones y desfondes	73,6	7.656
Plantaciones forestales	12,6	1.311
Nuevos pueblos	355,2	36.950
Huertos familiares	2,4	250
Plantaciones frutales	3,6	374
Otras inversiones	23,7	2.465
TOTALES	649,9	67.605

Las cifras que anteceden no están corregidas para tener en cuenta el valor actual de la moneda. Obras efectuadas a lo largo de los ocho últimos años, e incluso el valor de la tierra, tendrían que sufrir modificaciones del orden de un 30 por 100 más, lo cual nos llevaría a un coste por hectárea del orden de las 100.000 pesetas, sin contar las inversiones de Obras Públicas. Téngase en cuenta, sin embargo, que aquí se hacen figurar en la partida "Otras inversiones" las correspondientes a ciertos aspectos de la industrialización del Plan de Badajoz, como son las deshidratadoras de alfalfa, la Central Lechera, líneas de energía eléctrica, etc. Del mismo modo, en el coste de los nuevos pueblos se incluyen las viviendas de obreros que no deben incidir sobre las áreas de colonización directa, puesto que esa mano de obra se aplica a las tierras reservadas a los antiguos propietarios.

No cabe duda de que los nuevos pueblos, con sus viviendas de obreros y de comerciantes y sus servicios de todas clases, las industrias agrícolas, los centros cooperativos, las líneas de energía eléctrica y las comunicaciones en general, permiten a los propietarios, pequeños o grandes, que conserven tierras, desarrollar la transformación en regadío de las mismas sin otro esfuerzo económico que el referente a los conceptos segundo, tercero y séptimo del cuadro de costes. Normalmente, el gran propietario no ha de construir nuevas viviendas de obreros o dependencias agrícolas, pues, además de las construídas en los pueblos, cuenta con las que tenía en el secano, que serán suficientes al reducir su superficie a un 20 por 100, que es la reserva de regadío. O sea, que añadiendo esos costes a cargo de los propietarios y calculando los índices sobre la total superficie útil de la zona de Montijo, tendríamos lo siguiente:

	Millones de pesetas
Inversiones de colonización	649,9
Inversiones de los particulares: redes, nivelaciones y plantaciones sobre 13.021 hectáreas a 15.946 pesetas unidad	207,6
TOTAL	857,5

Total de hectáreas útiles	22.635
Coste por hectárea útil, pesetas	37.883

Este es el verdadero coste unitario de la colonización, que traducido a pesetas actuales será de unas 50.000 pesetas por hectárea en números redondos. Lo que no puede afirmarse es que resulte más barata la transformación por medio de los propietarios que por medio de los colonos, como alguien ha dicho; quizá sea mucho más cierto considerar, de acuerdo con la experiencia, que sólo la creación de nuevos núcleos rurales y el establecimiento de colonos sobre zonas deshabitadas ha hecho posible la puesta en riego de las tierras reservadas a particulares. Y, a éstos, el pago al contado de la parte expropiada les permite financiar la transformación de lo que les queda, única razón desde el punto de vista del interés nacional, que justifica esa forma de pago.

Para dejar completo el cálculo de costes de la zona de Montijo, se consignan a continuación las inversiones realizadas por Obras Públicas en Montijo y Lobón para deducir el coste por hectárea. Se trata de precios al parecer actualizados, que figuran como base del cálculo de tarifas de riego hecho por la Confederación Hidrográfica del Guadiana en 1960.

	Millones de pesetas
Presa de Montijo	84
Canal de Montijo	158,3
Redes principales	284,9
Canal de Lobón	126,4
Redes principales	143,1
Carreteras locales	52,5
TOTAL	849,2

Total de hectáreas	28.649
Coste por hectárea, pesetas	29.641

Se llega, pues, en este caso a poco más de las 29.000 pesetas por hectárea, que es la estimación hecha por Ridruejo en su trabajo antes citado, y puede afirmarse, en conclusión, que el coste total de las inversiones para la colo-



Nuevo pueblo de Algallarín en Córdoba.
(*Foto P.*


ONUEVO
DEL
ADIANA
UADIANA

esia de Guadiana del Caudillo (Badajoz).

(*Foto I. N. C.*)



ias de colonos y tierras reservadas en la Zona de Montijo (Badajoz).

(*Foto I. N. C.*)

Zona de Saladares de Alicante, pueblo y parcelación de San Isidro de Albatera.

(Foto P. E.)



nización y transformación en regadío de la zona de Montijo ha sido próximo a las 80.000 pesetas por hectárea expresándonos en moneda actual.

Así resulta que los nuevos puestos de trabajo agrícola creados en la zona, cuyo índice es de 0,41 por hectárea, suponen un coste unitario inferior a las 200.000 pesetas. Es obvio que sobre esa cifra gravitan, además, otros puestos de trabajo creados en la industria y en servicios.

REDUCCIÓN DE COSTES

Sin duda, los costes de la colonización pueden reducirse, bien porque se consideren altos, o bien para dar una mayor velocidad a sus efectos. Ya dijimos que todo depende de como se haga la colonización. Pueden disminuirse mucho los gastos totales de nivelación, limitándola a aquellos puntos estrictamente indispensables, y en general dejando esta mejora a cargo de los propios colonos y de los servicios mecánicos cooperativos, para que se realice paulatinamente aprovechando temporadas de poco trabajo. Los pueblos acaso conviniera hacerlos más distantes (hoy lo permite la locomoción mecánica) y menos acabados, aunque estén perfectamente previstos los aspectos decorativos de su desarrollo. La experiencia técnica adquirida por el I. N. C. para toda clase de obras habrá de influir de un modo progresivo en su abaratamiento real. Muchos piensan que las 80.000 pesetas por hectárea de Montijo van a ser 100.000 ó 130.000 en Bembézar o en el Bajo Guadalquivir. A mi juicio, si se aplican los criterios apuntados, puede, por el contrario, reducirse el coste de la colonización a la mitad de esas cifras.

Pero de cualquier modo, para alcanzar un ritmo de transformación de 100.000 hectáreas anuales en los años inmediatos y de 150.000 más tarde, hasta llegar a los 3.000.000 de hectáreas, las inversiones actuales habrían de ser, cuando menos, duplicadas.

Los planes coordinados del I. N. C. y la Dirección General de Obras Hidráulicas, que afectan a 24 zonas regables, además de las correspondientes a los planes de Jaén y Badajoz, suponen un total de 573.375 hectáreas, con las obras en marcha. El terminarlas debería ser el objetivo para los próximos cinco años, mientras se estudian otras nuevas a base de proyectos cuya ejecución fuera llevada a cabo con un criterio de unidad completa, para evitar los defasamientos entre obras de idéntica naturaleza, encomendadas a Organismos diferentes.

RENTABILIDAD DE LOS LOTES FAMILIARES

Quedaría incompleto este análisis de los aspectos sociales de la colonización en regadío si no se estudiara la situación económica resultante para las familias campesinas instaladas en las zonas. Es decisivo conocer con

datos reales la rentabilidad de los lotes y su capacidad de amortización de las inversiones efectuadas, para justificar un reajuste de la población agrícola como el que se propone en estas notas.

Para ello tomaremos cuatro lotes tipo de una superficie media de 4,6 hectáreas en la zona de Montijo, correspondientes a las cuatro calidades, según la clasificación adoptada en dicha zona y con datos que proceden de colonos al final del período de tutela, con sus explotaciones bien desarrolladas. Puede así formularse el siguiente cuadro:

Rentabilidad de los lotes en Montijo — 4,6 hectáreas. En pesetas actuales.

CONCEPTO	Tipo 1.ª	Tipo 2.ª	Tipo 3.ª	Tipo 4.ª
Producción final agrícola y ganadera — PF	168.730	148.830	116.155	97.160
Indice relativo	1,63	1,53	1,20	1
Indice por hectárea	34.507	32.354	25.251	21.122
Gastos directos e indirectos — G	28.122	28.224	28.527	28.995
Contribuciones e impuestos — C	2.267	2.267	2.184	2.105
Agua de riego — AR	1.104	1.104	1.104	1.104
Renta bruta:				
RB = PF — (G + C + AR)	137.237	117.235	84.340	64.956
Indice relativo	2,11	1,80	1,30	1
Indice por hectárea	29.834	25.486	18.335	14.121

De la renta bruta calculada, en la cual se incluye la retribución del trabajo familiar, la renta de la tierra, los intereses de los capitales y el beneficio empresarial, habrá que deducir ahora la retribución del trabajo en condiciones análogas a las de otros braceros de la zona, para deducir la renta neta o capacidad de amortización de las inversiones. Así se tendrá en pesetas actuales:

CONCEPTO	Tipo 1.ª	Tipo 2.ª	Tipo 3.ª	Tipo 4.ª
— Renta bruta — RB	137.237	117.235	84.257	64.794
— Sostenimiento familiar con 2,5 unidades a un jornal diario de 50 pesetas = 912,5 jornales — T	45.625	45.625	45.625	45.625
— Renta neta o capacidad de amortización RN = RB — T	91.612	71.610	38.632	19.169
Indice relativo	4,78	3,74	2.02	1
Indice por hectárea	19.915	15.567	8.398	4.167

Conviene advertir que de los 1.662 lotes de la zona de Montijo sólo 82 quedan incluídos en el tipo 4.ª y 339 en el tipo 3.ª, por lo cual puede tomarse como tipo característico el de 2.ª, cuya renta bruta por persona—suponiendo cinco por familia—es de 23.447 pesetas. Esta cifra es muy satisfactoria, si se compara con la media de España, que es hoy de 15.000 pesetas, y, sobre todo, con la media para la provincia de Badajoz, que se estima en 10.000 pesetas.

En cuanto a las posibilidades de amortización de las inversiones, basta recordar que éstas se han valorado antes en 80.000 pesetas actuales por hectárea para la zona de Montijo y que la capacidad de amortización de los lotes de tipo 2.ª, referida a la hectárea, es de 15.567 pesetas, lo cual representa el 19,4 por 100 de dichas inversiones.

Otra serie de consecuencias se deducen también inmediatamente de las cifras consignadas, que no hemos de comentar en detalle. Tales son, por ejemplo, la necesidad de actualizar los costes de las obras, al calcular las cuotas de amortización, tanto para colonos como para particulares; la posibilidad de rebajar en muchos casos las subvenciones de Obras Públicas y del I. N. C.; la conveniencia de fijar arbitrariamente de acuerdo con la capacidad de amortización y no con arreglo a los costes, los precios de los lotes, lo cual se ha previsto en el artículo 33 de la Ley de Grandes Zonas de 21 de abril de 1949; en fin, se llega a la conclusión de que la obra de transformación en regadío con establecimiento de colonos en nuevos núcleos rurales no es, ni mucho menos, un pozo sin fondo, cuando se acomete con decisión y recursos suficientes. Cabe pensar, incluso, en acelerar el proceso de reintegro de las inversiones, pasados los primeros diez años de puesta a punto, para conseguir un autofinanciamiento parcial de la empresa.

No es una fantasía la idea de transformar en regadío 3.000.000 de hectáreas durante los próximos veinte años. Debe recurrirse para ello a toda clase de medios financieros del interior o de fuera del país. Duplicar, cuando menos, la producción total agraria de España con vistas al mercado europeo y estabilizar la actual población agrícola sobre bases económicas justas y de seguridad laboral, son objetivos que pueden alcanzarse. Y ello es perfectamente compatible con el desarrollo industrial, que se facilitaría con las exportaciones agrícolas y utilizaría la mano de obra de refresco debidamente preparada. No se trata tampoco de ruralizar al país, pues para un censo previsto por el Instituto Nacional de Estadística de 35.260.000 habitantes en 1980, la población agrícola, que hoy se estima en el 44 por 100 de la total, representaría solamente el 37 por 100, cifra muy próxima a la media actual de Europa, que es el 35 por 100.

NUEVOS REGADIOS.-PLAN DE INVERSIONES DE 240.000 MILLONES DE PESETAS

Por JUAN DE LARA NIETO

NECESIDAD DE UNA TRANSFORMACION AGRARIA

En España todo lo que se relaciona con el campo tiene gran trascendencia. Por ahora es base principal de nuestra economía—de nuestra dolorida economía, podríamos decir—, y es, por tanto, muy noble el afán que estamos poniendo en darle otro fuerte pilar a la economía nacional mediante la industrialización del país, máxime cuando vemos que en todos los países de un alto grado industrial coincide también un elevado nivel de vida, a la manera como éste se entiende en nuestros tiempos, y aunque desde luego, no todo en este mundo sea el logro de una vida material mejor. Bien es verdad que existen países—Francia, Holanda, Dinamarca e Italia—que siendo muy fundamentalmente agrícolas tienen rango de vida de los más altos, pero hemos de reconocer que coinciden en ellos un nivel de industrialización muy acusado.

Sigue siendo, por tanto, el campo español con su medio geográfico tan adverso, objeto muy preferido de todas las atenciones. Y nada tiene, pues, de extraño la gran resonancia que han tenido en España unas muy autorizadas palabras pronunciadas recientemente en Córdoba, lamentándose de las "irritantes desigualdades" que se observan aún en la bella y hermosa tierra andaluza.

Estamos conforme con ello, pero en honor a la verdad debemos decir que no sólo es allí donde se presentan estas anomalías; que no es privativo de Andalucía esa desigual distribución de la riqueza; que no todo es de color de rosa por esos mundos de Dios y que hay otras muchas desigualdades, unas también en el campo, en las tierras de otras grandes regiones españolas, por todo lo contrario, por el minifundio, ya que las desigualdades aludidas al principio suelen atribuirse exclusivamente al latifundio. Pero otras se presentan en distintos aspectos de la economía, donde existen y hay grandes "latifundios", quizá peores que los de la tierra, pues éstos están "descarados", a la vista de todo el mundo, mientras los otros quedan sola-

pados, escondidos y no se presentan tan claramente, suscitando, por tanto, menos críticas amargas, lo que no quiere decir que sus efectos monopolizadores, en las modalidades económica y social, sean menos desastrosos.

Hay que reformar pues, nadie lo duda. A esa defectuosa división parcelaria, y a una nueva estructura agraria, tanto en lo mucho como en lo poco, nos referimos recientemente en varios artículos aparecidos en la revista *Agricultura* con el título "Algunas reflexiones sobre la agricultura española, la industrialización y nuestra incorporación a Europa", que sirvieron de base como ponencia y coloquios desarrollados en el mes de mayo último en la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos; y en ellos y en sus conclusiones, se esbozaban u orientaban las soluciones que creemos más adecuadas. Entre ellas es muy interesante destacar a estos respectos unos tipos de explotación familiar y modalidad cooperativa de parecido equivalencia en su balance económico anual (renta de la tierra, beneficio de la explotación y jornales de la familia) y de un nivel prácticamente europeo en la actualidad:

1. 60 hectáreas de tierra de Campos (Castilla).
2. 18-20 hectáreas en campiña de primera clase (Córdoba-Sevilla).
3. 15 hectáreas de olivar en tierras de primera clase (Córdoba-Jaén).
4. 9 hectáreas de regadíos corrientes (Bárdenas-Aragón o Castilla).
5. 4 a 5 hectáreas en regadíos buenos (Córdoba-Sevilla-Badajoz).
6. 1,5 a 2 hectáreas en regadíos muy buenos, enarenados, de Almería.

Interpolando en esta escala y extrapolando hacia mayores superficies, se podrán encontrar todos los tipos de unidades apropiadas para las muy diversas situaciones que hay en España.

Obsérvese que entre el tipo 1 (secano) y el 4 (regadío) de tierras y climas similares, la proporción es de 6,6; y análogamente, entre los tipos 2 y 5 es de 4,5. Se infiere de aquí—ninguna novedad se dirá—lo mucho que interesa transformar secanos en regadío en nuestra patria.

A los "latifundios" financieros e industriales también habrá que corregirlos con una acertada y justa política fiscal y social—nada difícil de plantear y lograr, es sólo cuestión de proponérselo—que evite los perniciosos efectos de sus aspectos monopolizadores en la economía y sus consecuencias en lo social, pero de ellos no trataremos en estos comentarios.

A los otros latifundios, a los de la tierra, una de las maneras de influir en ellos es con las transformaciones en regadío (siquiera parcialmente por no poderse llegar a todos los sitios con el agua), que son de las más fundamentales integrantes de una política agraria, pues es un hecho bien sabido que el agua aplicada a la tierra es un elemento principalísimo para la división de los feudos o patrimonios territoriales.

Hay que atacar, por tanto, a estos defectos mediante una hábil y ágil política agraria, de la que indiscutiblemente ha de formar parte una política de regadíos; y he aquí, por qué nos vamos a referir ahora a ellos.

POSIBILIDADES HIDRAULICAS

Cada vez se van conociendo con más certeza las capacidades hidráulicas de nuestras cuencas hidrográficas, por la sencilla razón de que los aforos, de una parte, son más numerosos, y de otra, al existir cada vez mayor número de embalses, los datos se van perfeccionando y obteniéndose más cercanos a la realidad.

Hasta ahora, con los datos que se conocían, muy bien manejados y contrastados, se estudiaban las diferentes cuencas hidrográficas, grandes o pequeñas; y a base de la correlación entre unas u otras, cuando se carecía de datos suficientes.

En tanto esos aforos no puedan medir de modo casi absoluto las cuencas, para las principales damos a continuación unas cifras, más bien aproximadas por defecto, según datos publicados en 1948 por Massachs Alavedra, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, que examinamos conjuntamente con el ingeniero de Caminos A. Garrote.

CUENCAS	Km^2	Mód. absoluto — m^3/seg.	Totales — Hm^3
Ebro	83.093	614	19.363
Turia	5.400	10,4	329
Júcar (incluído el Cabriel)	4.490	59,7	1.883
Segura	15.426	21,6	681
Duero (incluídos el Esla y el Tormes)	49.097	286	9.020
Tajo	49.392	124	3.910
Guadiana	55.126	90,50	2.854
Guadalquivir	55.326	207,4	6.540
Guadalete y Majaceite	3.326	63,7	2.088
Guadiaro	625	12,6	400
Guadalhorce	1.770	8,02	253
		TOTALES	47.321

Quedan excluídos de esta relación los ríos Miño y otros del Norte, sin influencia en los posibles regadíos; y pequeños tributarios directos del Sur y Levante, de reducida importancia hidráulica.

Nos interesa destacar de momento:

1. Que las aportaciones totales, según las mismas referencias, del Tajuña, del Henares, Jarama, Lozoya y Manzanares, afluentes del Tajo, que afectan a la región de Madrid, son del orden de 2.030 Hm^3/año.

En otra ocasión hemos manifestado que es realmente extraño no haber dotado de mejores medios de vida a la zona pobre que rodea al lugar elegido para capital de la nación, aunque no fuese más que para que cesara la murmuración de que su vida depende del resto de la nación. Han pasado los siglos, nada se hizo con lo necesario que hubiera sido en los alrededores

de Madrid, hasta los 50-60 kilómetros, hubiera de 60.000 a 70.000 Has. de regadío, base suficiente para la alimentación de la capital y para el impulso de su desarrollo industrial. En los nuevos regadíos no ha de olvidarse esta necesidad, ya que las cuencas de los ríos de la región madrileña pueden aportar esos 2.000 Hm^3/año, más que suficiente para los 200-300 millones de metros cúbicos necesarios para el abastecimiento previsible de Madrid y todos sus contornos y para el riego de esas 60.000-70.000 Has.

2. Que la aportación del Ebro en Tudela es como mínimo de 6.000 Hm^3/año, que interesa muchísimo a efectos del tranvase de agua de que luego hablaremos.

En el gráfico que sigue se representan las capacidades atribuídas a las principales cuencas hidrográficas que afectan a los regadíos.

La capacidad actual de los embalses es de unos 18.000 Hm^3. Se comprende que queda aún bastante por regular y sobre todo pensando en que los aforos más perfectos a que antes nos referíamos harán ver la necesidad de los mayores hiperembalses posibles, que nos permitirá disponer de mases aún mayores de agua. No debemos olvidar que en nuestro país, de defectuosa y desigual precipitación, hay que procurar recoger todo el agua que se pueda, aunque sea en plazos largos, y no dejarla salir después, más que como si dijéramos a "grifo", gota a gota, según los requieren las necesidades agrícolas y de producción de energía eléctrica, pues a los mares no debería llegar casi nada o lo estrictamente necesario, en los casos en que exista una navegación fluvial u obligaciones internacionales.

Es muy de destacar la gran masa que derraman el Pirineo navarro, aragonés y leridano, toda la cual debe ser embalsada, para regular el Ebro, sus riegos y aprovechamientos hildroeléctricos e incluso para poder disponer de posibles sobrantes.

No hay que olvidar, por lo que respecta a las posibilidades de nuestras cuencas hidráulicas, que es un hecho reconocido, aun cuando no esté perfectamente medido, que aguas abajo de todo regadío se vuelven a reunir en el río principal aproximadamente el 40 % de los volúmenes empleados en el riego aguas arriba, lo cual quiere decir que al agua, a estos efectos de regadío, se le pueden dar también varios "golpes", como se hace en los aprovechamientos eléctricos. Y no hemos de tardar en poder comprobar con muchas certeza estos fenómenos de recuperación de las aguas para nuevas aplicaciones, porque el río Guadiana, de bastante importancia, está actualmente muy regulado por el pantano de Cijara (1.750 Hm^3) y el de Orellana (800 Hm^3) destinados al riego de la zona de este nombre, de unas 55.000 Has. y aguas abajo de ésta, entre 30 y 50 kilómetros, para el de las 31.200 Has. de las zonas de Montijo y Lobón, ya hoy regados, sospechándose que cuando muy en breve la zona de Orellana quede toda ella también en riego, con la escorrentía de estos regadíos se podrán regar gran parte de las actuales 31.200 Has. de las últimas zonas citadas, en cuyo caso se confirmará un coeficiente de aprovechamientos del orden que antes señalábamos.

Otro "golpe" o recuperación que no debe dejarse de hacer es el aprovechamiento de las aguas residuales de todas las poblaciones, una vez depuradas. Primero, por el valor de sus residuos sólidos que constituyen un muy rico abono nitrogenado, y segundo, por el agua propiamente dicha, que puede originar muchos regadíos pequeños, pero difusos y de un importante valor por estar situados todos ellos al lado de la población consumidora. Supuesta la mitad de la población de España entre las capitales y pueblos importantes, se recuperaría una cantidad de agua del orden de 1.000 Hm^3 por año, que pueden servir para el riego de unas 100.000 Has. muy dispersas y muy bien ubicadas.

NUEVAS SUPERFICIES REGABLES

Los datos más recientes de los regadíos actuales en las diversas regiones, referidos al 1 de enero de 1959, y los futuros, son dados por los ingenieros Agrónomos J. Pazos y C. Rodríguez Porrero en comunicación al IV Congreso Internacional de Riegos y Drenajes, celebrado en junio de 1960, según el cuadro que sigue:

REGIONES	Superficie regable por Has.	
	Actual	Futura
En grandes zonas:		
Levante	384.467	764.993
Andalucía	339.798	618.056
Aragón, Navarra y Rioja	382.922	1.071.367
Castilla y León	314.653	461.149
Cataluña	227.030	340.152
Extremadura	84.570	325.280
En pequeños regadíos:		
Diversas regiones	97.111	946.867
TOTALES	1.831.151	4.527.364

Este total futuro es el 9 % de la superficie nacional y el 22,5 % del área de cultivo.

De parecida significación son las cifras figuradas en el libro del ingeniero Agrónomo A. Zorrilla Dorronsoro (Introducción a la economía agrícola española en relación con la europea 1960). Estudio, por otra parte, tan completo y acabado, que podrá servir de estupenda plataforma para acometer aquellos problemas de la reestructuración agraria de nuestro país, citados en estos comentarios.

Estas superficies distribuídas por cuencas hidrográficas arrojan el siguiente cuadro, también del mismo origen:

CUENCAS	Superficie regable por Has.	
	Actual	Futura
Ebro	371.399	1.625.767
Duero	58.817	299.896
Tajo	54.645	338.888
Júcar	131.546	252.466
Segura	144.935	210.527
Guadiana	32.243	147.645
Guadalquivir	158.146	498.542
Diversas	879.320	1.454.133
TOTALES	1.831.151	4.527.864

El grupo último en ambos cuadros, lo integran muchísimas superficies de pequeños regadíos, pequeñas derivaciones, pozos, manantiales, etc. Se acompañan dos gráficos que recojan los datos de estos dos cuadros.

Nosotros creemos y así lo hemos hechos constar en los artículos anteriormente mencionados, que con el riego con aguas subterráneas bien administradas llegaríamos a 5.000.000 de Has., o quizá más.

En las superficies de riego actual y futuro van incluídas las que se riegan con aguas subterráneas, entendiendo el ingeniero Agrónomo A. Murcia, del Servicio de Aguas Subterráneas de Colonización, que lógicamente podrán dominarse otras 300.000 Has. con esta clase de aguas, con lo que nos aproximamos a los cinco millones de hectáreas aludidas.

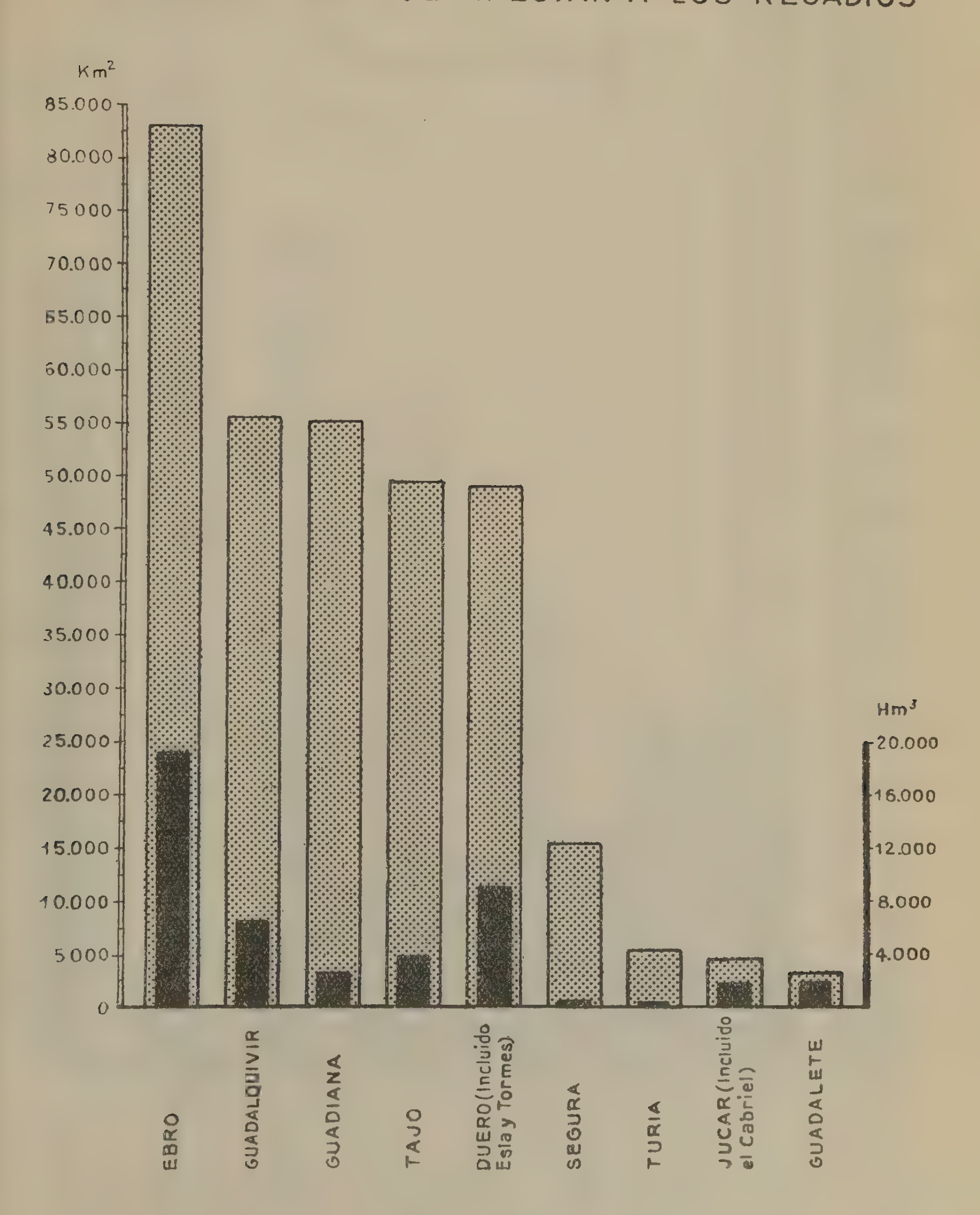
En relación con estas aguas, abundamos en el criterio de la mayoría de que solamente debemos gastar la "renta" que producen sin tocar para nada al capital, esto es, a los depósitos y fuentes de alimentación, existentes o que surjan. Lo contrario sería "pan para hoy y hambre para mañana".

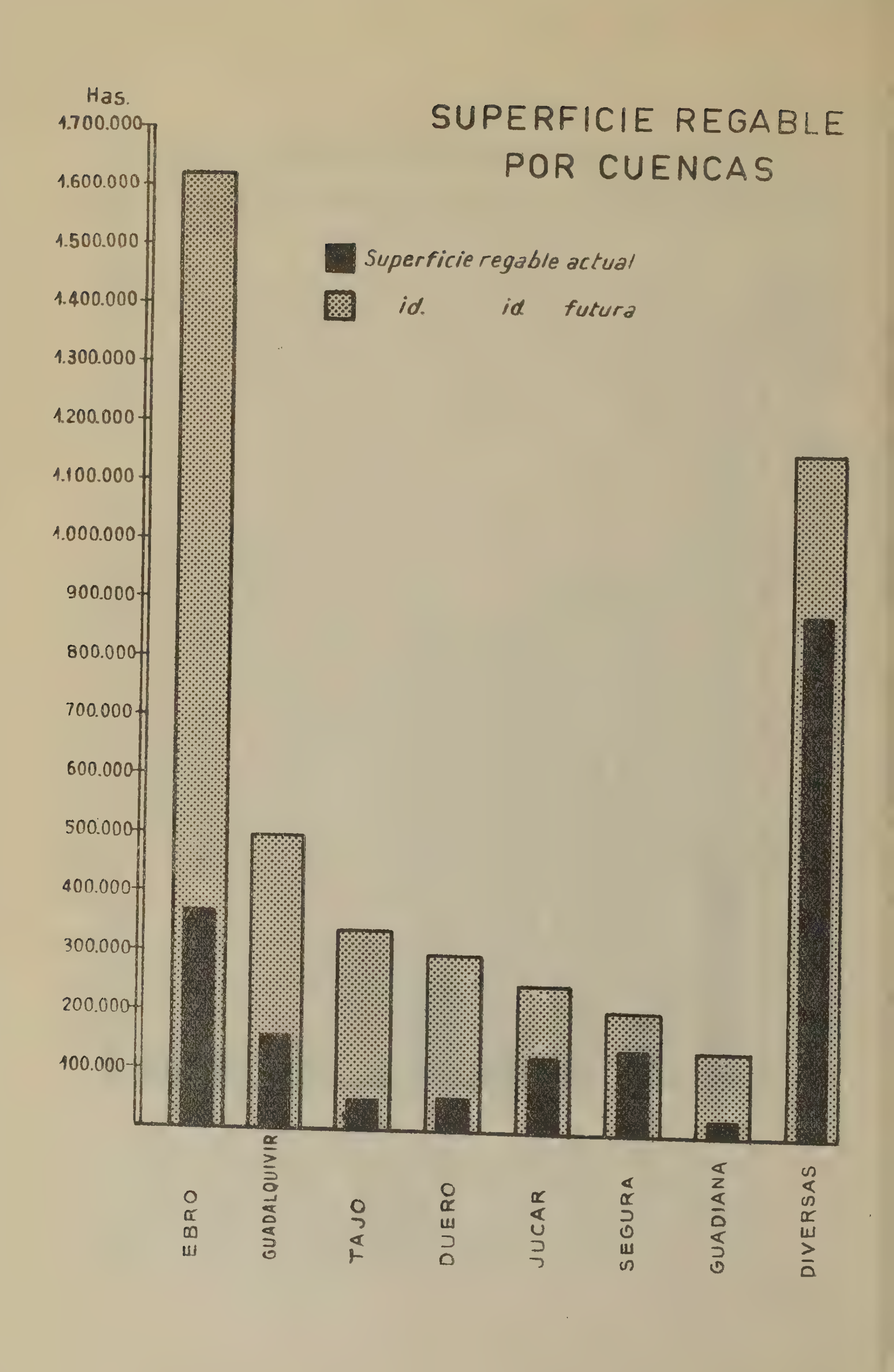
Admitiendo, pues, en números redondos, solamente hasta 4.800.000 Has. de superficie total regable futura y descontando 1.800.000 Has. de regadíos existentes, quedan unos 3.000.000 de Has. a poner en riego, coincidentes con las que expresa el ingeniero Agrónomo F. Balbontín en su exposición de esta revista.

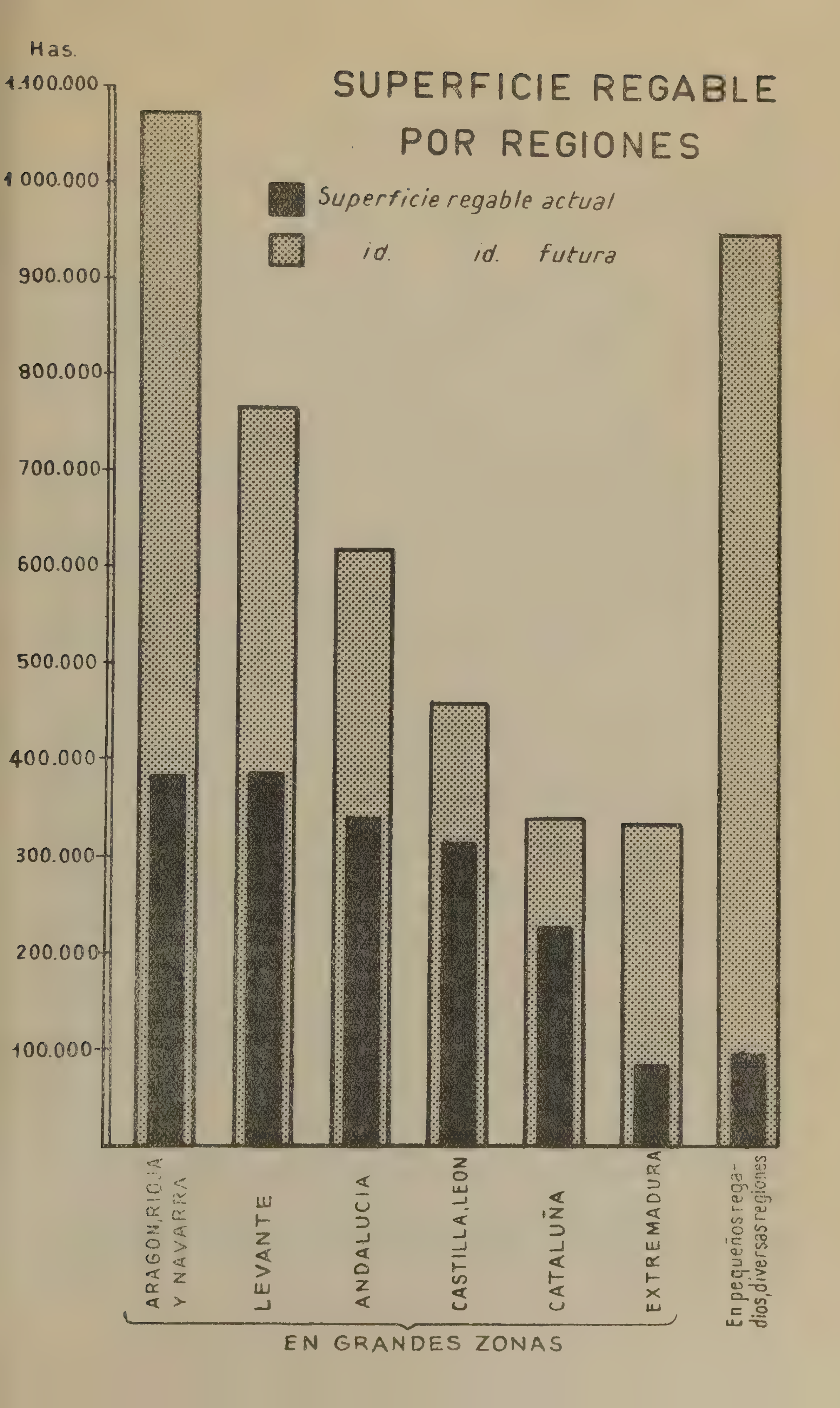
A la vista de todos estos datos, podemos establecer la siguiente correspondencia entre posibilidades, superficie regable futura y dotación media general y nacional para el riego:

Posibilidades totales con la construcción de hiperembalses...	50.000 Hm³.
Utilización anual teniendo en cuenta el desembalse y una recuperación parcial aguas abajo, el 60 %	30.000 Hm³.
Dotación *media general* para los 4.000.000 de Has. futuras de riego con aguas superficiales (hasta 4.800.000 Has. lo serán con aguas subterráneas)	7.500 m³/Ha/año.

CAPACIDAD DE LAS PRINCIPALES CUENCAS HIDROGRAFICAS QUE AFECTAN A LOS REGADIOS




SUPERFICIE REGABLE
POR CUENCAS
Superficie regable actual
id. id. futura
Has.
1.700.000
1.600.000
1.500.000
1.400.000
1.300.000
1.200.000
1.100.000
1.000.000
900.000
800.000
700.000
600.000
500.000
400.000
300.000
200.000
100.000
EBRO
GUADALQUIVIR
TAJO
DUERO
JUCAR
SEGURA
GUADIANA
DIVERSAS


SUPERFICIE REGABLE POR REGIONES
Has.
1.100.000
1.000.000
900.000
800.000
700.000
600.000
500.000
400.000
300.000
200.000
100.000
Superficie regable actual
id. id. futura
ARAGON, RIOJA Y NAVARRA
LEVANTE
ANDALUCIA
CASTILLA, LEON
CATALUÑA
EXTREMADURA
En pequeños rega-dios, diversas regiones
EN GRANDES ZONAS

TRASVASES DE UNAS CUENCAS A OTRAS:

Pero dentro de los regadíos lo más interesante es la posibilidad de trasvases de unas cuencas a otras, a lo que nos referimos en nuestros mencionados y anteriores artículos. No es nueva esta aspiración, pues ya hace tiempo que se formularon y tenemos entendido que un centro oficial, el de Estudios Hidrográficos, por el año 1933, llevó bastante adelante estudios de esta clase relativos a trasvases de la cuenca del Tajo a la zona mediterránea y algún otro más. Nadie pone en duda que la producción agrícola de una hectárea regada en las cálidas costas del sur o sureste de España, es mayor que la que se puede obtener en el Duero, citándolo como ejemplo de cuenca "fría", ya que aquí se puede obtener al año muy poco más de una cosecha, y si la principal es remolachera azucarera, aun admitiéndole un gran rendimiento de 30 toneladas, el beneficio líquido resultante por hectárea es del orden de 14.000 pesetas. En cambio, en las tierras soleadas del mediterráneo el nivel del mar, concretamente en los enarenados de Almería, se pueden obtener tres cosechas al año, con un beneficio también líquido por hectárea de unas 58.000 pesetas. Merece ,pues, la pena que se tome enconsideración este aspecto, no por el gusto de proponer trasvases sino para que se medite mucho sobre la conveniencia de hacer un estudio sereno y serio a estos respectos.

Téngase además en cuenta, que a favor de la solución mediterránea está la obtención de muchos kWh, ya que la altura de los saltos, a consecuencia de los travases, sería desde una cota de unos mil metros, término medio, hasta 200 metros; mientras que en los ríos Duero y Tajo sólo se aprovecharía el desnivel desde esa altura media, hasta la cota con que estos ríos pasan la frontera portuguesa; los intereses creados de las diversas empresas hidroeléctricas creemos que serían fícilmente compensables.

Creemos, pues, que se debe pensar en un trasvase de unos 3.000 Hm^3/año. La fuente principal de estas aguas sería el caudaloso río Ebro. Anteriormente hemos visto que para las regiones de Cataluña (en gran parte tributaria del Ebro) y Aragón, Navarra y Rioja, se prevé regar directamente con aguas de este río una superficie total de 1.625.000 Has., en números redondos, que bien dotadas necesitarían unos 14.500 Hm^3/año inferior a las posibilidades totales que se dan para esta cuenca en las cifras antes expuestas. Por eso de los 3.000 Hm^3/año, el río Ebro puede contribuir con unos 2.000 ó 2.500 y el resto podría aportarse entre los ríos Tajo, Guadalquivir y el macizo de Grazalema, tan rico en precipitaciones como Santiago de Compostela; el Duero, de poder aportar algo, habría de hacerlo a la cuenca del Ebro, donde parece por ahora que no hace falta más agua.

En el Plan de Obras Hidráulicas de 1940 se comentan extensamente diversos planes desarrollados para mejorar y ampliar los regadíos del este y sureste español.

El proyecto del ingeniero de Caminos M. Lorenzo Pardo creaba nuevos regadíos en la cuantía que sigue:

Provincias:	Hectáreas
Valencia	80.000
Alicante	40.000
Murcia (en el campo de Cartagena 100.000 Has.)	185.500
Almería	12.500
TOTAL	318.000

Estos nuevos regadíos precisaban unos 2.300 Hm^3/año, para lo cual proponía el autor trasvasar 50 Hm^3 del río Guadiana (de su afluentes Cigüela y Záncara) y 700 Hm^3 del río Tajo. Estos últimos mediante dos canales: uno alto, por encima de la cota 1 000 m. para llevar el agua al rió Júcar, aguas abajo del pantano de La Toba; y otro bajo, recogiendo aguas del Tajo y elevándolas en el salto de Bolarque a no menos de 200 metros de altura. Este plan sufrió severas críticas, y desde un principio quedo desechado el canal alto por las grandes dificultades constructivas.

El plan del también ingeniero de Caminos Félix de los Ríos, abarca hasta 190.000 Has. desde la provincia de Tarragona a la de Almería, en la que incluía el autor 10.000 Has. en la cuenca del Almanzora, considerando también 20.000 Has. en la cuenca del Guadalentín, en Murcia. Se basa este plan en que el río Ebro lleva en Cherta, de modo casi continuo 300 m^3/seg. Elevaba en Cherta 40 m^3/seg. hasta la cota 142 — unos 1.200 Hm^3—a los que necesita agregar los 900 Hm^3 que aportaría la plena regulación de los ríos Mijares, Turia, Júcar y Segura. Los canales principales que se establecerían eran:

Del Ebro al Júcar con los 40 m^3/seg. elevados regando en Castellón de la Plana y Valencia y recogiendo las aguas del Mijares; deja en el Turia deja en el Turia lo que necesita la Vega de Valencia y vierte, por último, en el Júcar 10 m^3/seg.

Del Turia al Júcar con 10 m^3/seg. hacia la cota 400, derivando de este río a la cota 200, otro canal que llevaría los 10 m^3 trasvasados del Turia y los 10 vertidos antes en el Júcar: en total 20 m^3/seg. para regar hasta los campos de Cartagena, incluyendo la vega baja del Segura, que dejaría de regarse con aguas de este río, pero que quedaría con la misma o mejor dotación.

Y por último, otro canal de 10 m^3/seg., derivado del pantano del Cenajo en el Segura —a cota 400— para regar las cuencas del Guadalentín y del Almanzora y permutados esos m^3 por los que deja en el Segura el canal del Júcar, para regar la vega baja del Segura.

También fue objeto este proyecto de crítica en el Plan General de Obras Hidráulicas, pero se consideraba más factible que el anterior.

Hubo varios planes más, cada uno con sus aspectos positivos y negativos.

A nosotros nos parece bastante lógica la idea del señor de los Ríos: llevar al sur de Alicante, Murcia y Almería todos los caudales posibles del Júcar y Turia y dar a estos ríos, para Valencia y norte de Alicante, caudales del Ebro que los compensen y mejoren.

En el fondo nos parece digno de estudio, aprovechar las aguas del caudaloso Ebro, bien por una serie de tramos de canal directamente desde el Ebro hasta regar la vega baja del Segura y campos de Cartagena, entrando por el collado de Fuente-Álamo a la cota 200, recogiendo también los sobrantes que puedan tener los ríos Mijares, Turia y Júcar y los posibles trasvases del Tajo, con lo que a los actuales riegos por aquellos ríos se les deja tal y como hoy, evitándose un buen semillero de suspicacias y conflictos; o bien por una serie de canales, no continuos en su traba, del Ebro al Turia, de éste al Júcar y de aquí al Segura y campos de Cartagena, obligadamente por el collado citado, desde donde se dominan casi todos estos últimos campos.

Común a estas dos soluciones es un canal derivado del pantano del Cenajo, en el Segura, a cota 400, para regar los campos de Lorca (320 m.), Totana, Huercal-Overa (300 m.), seguir la cuenca del Almanzora y si hay recursos hidráulicos suficientes alcanzar directamente los campos de Nijar y Dalia a ambos lados de Almería o en todo caso, de no haberlos combinado con los canales anteriores a partir del collado de Fuenteálamo. Esos campos de Almería, con unas 30.000 Has. regadas hoy, parcial y muy peligrosamente con aguas de salinidad algo acusadas y como los de Almanzora a cota del orden de 200 m. al nivel del mar. Este canal podría recoger también los posibles trasvases del Guadalquivir para Murcia y Almería, concretamente del Castril y Guardal, afluentes del Guadiana Menor, de lo que se comenzó a tratar en tiempos de Carlos III.

Para que sea factible este plan bosquejado se necesitan tres condiciones previas:

1. *Agua.*—Hemos dicho antes que el río Ebro aporta en Tudela un mínimo de 6.000 Hm^3/año. Aun derivando sólo 2.500 Hm^3 se podrían servir más de 300.000 hectáreas, contando con las aportaciones laterales del Mijares, Turia y Júcar y los posibles trasvases del Tajo y Guadalquivir.

2. *Conducción de las mismas.*—En Tudela la cota del Ebro es de 258,80 metros; hay suficiente para salir con la misma o parecida traza del canal Imerial y seguir sensiblemente por el río y por la costa a la cota 200. Este trazado u otro de menos desarrollo hasta la costa, lo aconsejaría los correspondientes estudios topográfico, geológico, constructivo y económico. Los 2.500 Hm^3 representan un gasto medio continuo de 80,4 m^3/seg.; aunque por la zona costera por donde discurra este canal puede regarse todo el año, es indudable que en julio y agosto se consumen en cada instante

más que la media, una cantidad del orden de 2,5 veces. El gasto de ese canal deberá ser, pues, de 80,4 por 2,5, esto es, 200 m^3/seg. En esta hipótesis y para que la velocidad no sea mayor de 0,50 m/seg., con calados de siete y diez metros, secciones trapeciales, revestidas de talud 1/1 y de 50 y 30 metros, respectivamente, de base, las pendientes serían del orden de cinco a ocho millonésimas, con lo que vemos hay márgenes suficientes para jugar con las pendientes como requieran la topografía, el terreno y la economía de la obra, entre una cota de salida de 250 m. y una forzada de llegada de 200 m. en el collado de Fuente-Alamo para dominar el campo de Cartagena.

En esos tramos de canal podrían surgir buen número de saltos de no mucha altura, pero sí de respetable caudal y muy constante.

El paso de estos canales por vaguadas de todo orden es muy posible fuese preferible y más económico que con acueductos vertiendo en ellos el caudal y mediante una presa inmediata de derivación con el subsiguiente pequeño embalse auxiliar, salir seguidamente por el lado opuesto a la misma cota. En cambio, las vías de comunicación, carreteras, ferrocarriles, habrían de cruzar sobre el canal.

Este canal o sucesivos tramos de canal podrían ser también navegables aportando una nueva ventaja a este sistema ideal.

3. *Existencia de tierras dominables.* — En los planes comentados se mencionan superficies de mucha consideración del orden de 300.000 Has. Un examen de los campos correspondientes desde Tudela (Navarra) al campo de Dalias (Almería), nos hace ver la gran faja costera entre la cota 200 y el mar donde estarían ubicadas esas nuevas tierras regables, por encima de las hoy regadas en esas provincias levantinas, todas ellas al amparo de heladas, que es lo que les da mayor valor económico. A lo largo de esa gran traza también se podrán dominar con cortas y parciales elevaciones —no costosas, por tanto—numerosas pequeñas superficies, que incrementarán la superficie dominable.

Más allá del campo de Dalias, hasta Málaga, se acercan mucho los montes al mar, dejando sólo pequeños valles—Adra, Motril y Salobreña y Vélez-Málaga—hoy regados o en trance de mejoría sus riegos. Y pasada Málaga—cuyas vegas del Guadalhorce tienen previsto ya su riego—hasta Algeciras, las tierras que deje libres el portentoso desarrallo turístico de la Costa del Sol, podrían ser regadas con aguas del lluvioso macizo de Grazalema, también entre la cota 200 y el mar.

¿No sería, pues, muy importante estudiar concienzudamente un plan cuyo esbozo hemos apuntado?

No se nos oculta que este problema de trasvases envuelve una serie de aspectos, todos ellos muy importantes y algunos de tipo psicológico muy difíciles de tratar, lo que no quiere decir que no deban plantearse para tratar de resolverlos. Es indudable que tan sólo mencionar estos asuntos, por amor propio regional se producen en principio oposiciones, al parecer,

insolubles. Pero examinándolo al mismo tiempo desde el punto de vista nacional, se llega a comprender que puede ser más conveniente el empleo del agua en unas regiones que en otras. Claro es, que nos parece razonable en extremo que la región o cuenca que ceda el agua debe tener una compensación económica adecuada, ya que "producir" agua equivale a tener una riqueza como las del subsuelo y si no se aprovecha directamente y se cede, porque es más útil en otro lugar, lógicamente debe recibir el cedente determinado importe por ello, que podría muy bien emplearse en aumentar la capacidad hidráulica de esa misma cuenca mediante trabajos de repoblación forestal, de conservación de suelos, etc.

En resumen, todo esto de los trasvases que hemos señalado deja ver la necesidad de un sereno estudio en todas sus facetas, quizá más profundo y más desapasionado que cualquier otro aspecto que pudiéramos sacar a colación, por envolver cuestiones muy vidriosas de amor propio regional y sentimentales, que reconocemos hay que tratar con mucha habilidad.

Por otra parte, los ensayos para desalar el agua del mar por evaporación, congelación, etc., son cada vez mayores y se van acercando a costes económicos para el riego, en cuyo caso perderían virtualidad los trasvases de gran envergadura. Los Estados Unidos e Israel, con sus poderosos medios, no cejan en estos intentos.

POSIBILIDADES ECONOMICAS

Vemos, pues que se aspira a incrementar en 3.000.000 de Has. las actualmente en regadío y que hay la posibilidad hidráulica de lograrlo. ¿Pero tenemos la capacidad económica suficiente para acometer ese grandioso programa? ¿Existe la posibilidad de ejecutar estas transformaciones a un ritmo adecuado?

En el artículo de F. Balbontín de esta Revista sobre "Creación de puestos de trabajo, coste y rentabilidad de la colonización en regadío", se indica que la superficie máxima puesta en riego el año que más —1959— ha sido de 30.000 hectáreas. Por otra parte, concreta que en pesetas actuales el coste medio de la colonización de una hectárea (tierra, gran obra hidráulica, redes de acequias, desagües y caminos, nivelación de tierras y viviendas y servicios públicos), es del orden de 80.000 pesetas. El del colono que no pone nada y que es el que instala el Instituto Nacional de Colonización resultará más, y el del propietario que queda en la Zona, que al menos aporta la tierra y algunos la vivienda, saldrá menos. Por eso decimos coste medio.

Si nos atenemos al ritmo de 30.000 hectáreas anuales se tardaría ¡un siglo! en regar los 3.000.000 de hectáreas a que nos venimos refiriendo. La expresión de este lapso de tiempo pone de manifiesto que es inadmisible tal solución. ¿Quién sabe los problemas que tendrá el país el año 2.060? Para la efectividad del plan se necesitan lograr ritmos más rápidos, más ágiles, para que produzcan el efecto de impacto que se persigue

y provoque la "reacción en cadena" con la consiguiente mejora de la Economía Nacional.

Pero tomemos en consideración, no ya las hectáreas transformadas, sino el coste de la transformación. Los 3.000.000 de hectáreas a 80.000 pesetas cada una para su colonización, resultan 240.000 millones de pesetas. Natural es que asuste un tanto esta cifra y que de este volumen tan considerable no pueda disponer la nación inmediatamente. Pero entendemos que ni se dividen estas obras hidráulicas y de colonización en tres grandes grupos o períodos de diez años cada uno, a cada grupo o período corresponderían 80.000 millones de pesetas, y a cada año, de los diez de cada período, 8.000 millones de pesetas.

Esta cifra, ya más asequible, representa un 12 por 100 de los actuales ingresos anuales del Estado, o bien algo menos del 2 por 100 de la Renta Nacional anual, lo que quiere decir que queda dentro de nuestras posibilidades, sin tener en cuenta una probable ayuda extranjera, que bien pudiera cubrir el 50 por 100 (4.000 millones de pesetas, equivalentes a unos 67 millones de dólares, cifra bien modesta), con lo que la inversión nacional anual se reduciría a unos 4 mil millones de pesetas, que puede atenderse perfectamente con nuestros medios

Téngase en cuenta, además, que si estas cifras son altas para el primer período de diez años, para los otros serían de más fácil obtención, por lo que luego diremos. Da lo mismo, por otra parte, *tres períodos de diez años,* que *cinco períodos de seis,* a los efectos de esta distribución periódica de inversiones y de trabajos a efectuar. Se adoptaría el ritmo más adecuado.

Si hemos señalado ese período de diez años es porque de acuerdo con lo manifestado por el Ingeniero Agrónomo R. Fernández Ferré en los coloquios de la Asociación de Ingenieros Agrónomos a que al principio nos referimos, en cualquier plan económico que requiera bastante lapso de tiempo para su desarrollo, no se deben sobrepasar los quince años, ya que los estudios previos que le sirven de base pueden quedar invalidados en plazo de tiempo mayor. Por eso nosotros los hemos reducido a diez años—y se podrían dejar en seis— en los que, comodamente hay tiempo para ejecutar en cualquier zona o comarca un plan completo de colonización que esté comprendido dentro de las superficies a transformar en un decenio.

Lógicamente es para preocupar la cuantía de millones de pesetas antes expresada, y habrá quien estime que ese coste unitario de colonización es muy elevado, bastando con que para los nuevos regadíos se hagan las obras primarias (grandes obras hidráulicas y redes muy principales de acequias), y dejando que el tiempo complete la obra. Eso nunca sucede o si acaso tiene lugar es en plazos casi seculares, que con el ritmo de nuestra época no se pueden admitir. Y que nunca se cumple en plazo normal de diez o veinte años, lo tenemos en algunas zonas regables, como la del Guadelmellato (Córdoba) y la del valle inferior del Guadalquivir (Sevilla) dejadas hace unos treinta años plenamente a la iniciativa privada después de la aportación por el Estado de aquellas obras principales donde en su

mayor parte, las viviendas en chozos, los encharcamientos y los dispendios exagerados y perjudiciales de agua, por redes primarias y secundarias defectuosas, demuestran la necesidad de que la obra de colonización se lleva prácticamente hasta sus últimos aspectos, aun cuando pueda parecer muy cara en un ligero examen.

Pero hay más digno de tomarse en consideración. Un nuevo regadío no es solamente una cuestión de obras —éstas son el medio y el fin perseguido, la explotación—. Es fundamentalmente también un problema económico y de biología; de producciones de animales y de plantas; del consumo de éstos, o sea de mercados. Y sobre todo envuelve al elemento humano, al hombre y a su familia, al que no basta solamente con dotarle de iglesia y de escuela primaria, sino que hay que prepararlo, tanto para el campo, a los que hayan de quedar en él, como para la industria o servicios, en el escalón de maestría, capataz u obrero especializado, etc., a los que normalmente hayan de dejar el campo, porque la creciente demografía, la necesidad imperiosa de que se conserven intactos los patrimonios familiares o unidades económicas que un día se establecen, la obligada industrialización del país y aun la emigración organizada, arrojarán del campo excedentes de población, que se deben preparar para esos otros fines.

Hemos indicado, como de pasada, los problemas de los mercados. Esto es muy fundamental a tener en cuenta en todos los estudios previos a una transformación de una zona regable. Hay nuevos regadíos donde se ha creado un nuevo problema, solamente con la producción anual de 4.000.000 de litros de leche, porque, según se dice, no aumenta el consumo de leche, al no considerar muy viril el uso de este rico y muy completo alimento. Aunque este aspecto pueda estar "sacado de quicio", es indudable que refleja una necesidad imperiosa, cual es la de plantearse los estudios de los mercados futuros, tanto interiores como exteriores en todos sus aspectos, previsiones y tendencias, psicología y costumbres, para que no se produzcan envilecimientos de precios por exceso de producciones y se anule el efecto de mejora económica que se persigue con la transformación.

COMENTARIOS SOBRE LAS SUBVENCIONES DE LAS PUESTAS EN RIEGO

En los rgadíos se plantea también en primerísimo lugar un asunto muy delicado, cual es el de las subvenciones que por parte del Estado se conceden para estas transformaciones, por su influencia en el volumen de inversiones anuales, si son elevadas. En esencia se concretan en dos grupos. Las derivadas de la Ley de 7 de julio del año 1911, que afecta a las llamadas grandes obras hidráulicas, a las que se subvenciona por el Estado con el 50 por 100 de su importe, y las que ampara la Ley de 21 de abril de 1949 sobre Colonización y Distribución de la propiedad en las grandes zonas regables, que se refieren a las obras de colonización alcanzando hasta el 40-30 y 20 por 100, según sean de carácter común, de interés agrícola pri-

vado o complementarias. Amén de un cierto número de ellas, como todos los servicios oficiales, sociales, etc., que corresponden a los nuevos pueblos y que se consideran como de interés general, siendo subvencionadas totalmente.

Examinemos los efectos de la transformación en una zona regable de las denominadas buenas, no ya de las muy buenas del Sur o Sureste, donde se pueden obtener hasta tres cosechas, sino sólo de una zona buena, repetimos, como pueden ser las regables de Córdoba, Sevilla o Badajoz, y en donde la unidad familiar, que parece adecuada, es del orden de 5 Has.

Hagásmosle la cuenta a un colono, suponiéndole que no pone ningún bien en la transformación, salvo a él y a su familia, y se le da todo: tierras; grandes obras hidráulicas; redes de todo orden, de acequias, desagües y caminos; nivelación de las tierras; viviendas con sus dependencias agrícolas. Y servicios públicos, sociales, etc., tales como iglesia; escuela, comercios; Centro Cooperativo, edificio social, de administración, sanitario, etcétera.

Antes dijimos que todo esto viene a resultar en la actualidad a una media de unas 80.000 pesetas-hectárea. Si verdaderamente en todas las zonas a transformar no hubiera en las actuales propiedades nada utilizable para el futuro, como son cortijos o viviendas existentes y otras mejoras, algunos caminos, etc., es posible que llegásemos a una cifra del orden de las 100.000 pesetas-hectárea, como cantidad máxima global e invertir, a fin de conseguir la transformación en toda la zona. Pero no siendo esta posibilidad tan normal por lo general, y para seguir tocando estos asuntos con este mismo carácter de generalidad, nos atenemos a la cifra media expuesta ya de 80.000 pesetas/hectárea. Representa esto que aproximadamente el 50 por 100 de una zona distribuída entre colonos resultará a 100.000 pesetas/hectárea; y el resto, que quedará entre sus propietarios, resultará a 60.000 pesetas/hectárea (éstos tienen la tierra y normalmente viviendas).

Pues bien, transformar cada cinco hectáreas de un colono pueden costar 500.000 pesetas a la sociedad, al Estado; nada más quedar transformadas en regadío, por la plusvalía natural, a ese colono le valen lo que en la realidad actual del mercado de la zona en donde nos hemos situado tiene la hectárea de regadío, esto es, del orden de las 150.000 pesetas/hectárea, sin vivienda. Quiere decir esto que las cinco hectáreas que estamos comentando valen 750.000 pesetas, y otras 250.000 pesetas por vivienda, con dependencias y alguna otra mejora que le corresponda, dan un total de 1.000.000 de pesetas en números redondos.

Y decimos nosotros: ¿Por qué a ese ciudadano que se le ha hecho millonario se le van a dar subvenciones del 50 por 100 de las grandes obras hidráulicas y hasta del 40, 30 y 20 por 100 de las otras mejoras? Entendemos que no. No se nos oculta que toda obra pública tiene un carácter en cierto modo de a fondo perdido o poco menos. Pongamos, por ejemplo, cualquier carretera o puerto hechos con fondos públicos, a los que indudablemente tienen acceso y pueden beneficiarse de su existencia todos los

españoles, bien sean, por citar algunos, los de Teruel, Cáceres o los de Lugo; pero de una parcela transformada en regadío en Montijo, en el Guadalhorce o en Bárdenas, "hechas" también con fondos públicos, el único que se beneficia es el colono, cultivador o propietario, y no lo pueden hacer lo mismo los naturales de esas tres provincias mencionadas; se aprovecha única y directamente el colono o propietario de las tierras. El Estado también se beneficia de un modo indirecto por el aumento en la recaudación de tributos en las zonas transformadas.

Ahora bien, ¿no es bastante subvención ya el pago de la obra a bajo interés y a 25, 30 ó 40 años, según las circunstancias de cada una? Parece que sí, y por ello estimamos que se deben analizar estos problemas de las subvenciones, y deducir si deben perdurar, reducirse o hasta suprimirse.

Para ver que el colono antes citado y puesto de ejemplo tiene sobradas posibilidades económicas de devolver cómoda e íntegramente todo lo que se le ha suministrado, a continuación expresamos unas cifras relativas a la cuota anual de reintegro de ese colono, en plena producción su finca y en pleno período de abono de las cuotas normales de amortización de todos los capitales invertidos en la transformación.

Advertimos que el canon de agua (gastos de conservación de las grandes obras hidráulicas) por hectárea y año —unas 240 pesetas en la zona que consideramos—, queda incluído en los gastos de cultivo, de explotación, de la hectárea:

A. *Cuotas de reintegro anual, con subvenciones, durante veinticinco años:*

	Pesetas
1. De Obras Públicas	1.000,00
2. Del Instituto Nacional de Colonización	1.737,22
3. De éste por la vivienda	1.060,08
TOTAL	3.797,30

B. *Cuotas de reintegro anual, sin subvenciones, durante veinticinco años:*

1. De Obras Públicas	1.300,00
2. Del Instituto Nacional de Colonización	2.310.50
3. De éste por la vivienda	1.564,41
TOTAL	5.124,91

C. *Cuotas de reintegro anual, sin subvenciones, durante cuarenta años:*

1. De Obras Públicas	750,00
2. Del Instituto Nacional de Colonización	1.633,42
3. De éste por la vivienda	946,50
TOTAL	3.329,92

Si consideramos que esas tierras en los arrendamientos particulares suelen pagar 5.000 pesetas/hectárea sin vivienda y abonando, además, el colono el canon de agua o los gastos de funcionamiento de la elevación de agua, según los casos, puede verse que aun en la situación más desfavorable —la B—, que viene a pagar prácticamente como si fuese un arrendatario, le lleva a éste la enorme ventaja de que a los *veinticinco años es dueño de la parcela y de la casa,* mientras que el arrendatario nunca adquiere ningún derecho de propiedad.

Por otra parte, la capacidad de amortización del lote medio que estamos considerando es en el estudio de F. Balbontín de 15.567 pesetas/hectárea y año, una vez descontados los jornales familiares dados en la parcela, que equivalen al sostenimiento de la familia. Se comprueba, pues, que en el caso del colono que tratamos, esto es, del que no tiene nada, se atiende perfectamente a la devolución íntegra de todos los capitales invertidos en la transformación; y, por tanto, en los otros casos de los restantes propietarios, todos con mejor situación económica que ese colono, pueden hacerlo más holgadamente. Unos como el pequeño propietario que tiene lo justo, y ni se le expropia ni se le da tierra al hacer la transformación de la zona, acudiendo al Crédito agrícola o hipotecario, o a las Cajas de Ahorro Locales y Provinciales, para que le faciliten los créditos que pueda necesitar para pagar rápidamente al Estado y después abonar cómodamente las cuotas de amortización que le correspondan de esos créditos, por las obras de transformación que afectan a su propiedad. Y otros, los más grandes, a quienes se les expropian algunas tierras, ya disponen de los fondos derivados de esa expropiación para pagar esas cuotas que les correspondan por las tierras que les quedan; y, además, siempre pueden recurrir a las citadas instituciones de crédito para solicitarlo en las mejores condiciones, pues indudablemente el Estado lo que tendría que hacer en estos aspectos sería favorecer y fomentar la concesión de créditos con esta finalidad.

De esta manera se ve, además, que gran parte de las inversiones anuales que se necesitan para el segundo período de los diez años que establecimos pueden ser cubiertas con las devoluciones o reintegros correspondientes a los regadíos realizados en el primer período de diez años; y con mucha mayor razón y facilidad pueden serlo los del tercer período.

Creemos, pues, que se deben estudiar estas subvenciones para ver si en el futuro es justo que continúen o bien que se reduzcan e incluso con tendencia a anularse. En todo caso, siempre será más justo que las tierras de zonas "frías" tengan más subvenciones que las de tierras "cálidas" o "templadas", por lo más fácil que es en éstas el reintegro de las inversiones.

* * *

Quedaría coja esta transformación económica apuntada si al mismo tiempo, y repitiendo lo expresado por nosotros en los artículos a los que nos hemos referido antes, no se acompañase de una industrialización muy completa de las grandes zonas regables no sólo en el primer escalón manu-

facturero de los productos agrícolas, sino de industrialización en general, en el más amplio sentido de la palabra, para evitar el desplazamiento de las poblaciones que irán sobrando también de los regadíos, al mismo tiempo que la excedente de los secanos.

Para terminar, y recogiendo lo expuesto al principio sobre la restructuración agraria de nuestro país, reiteramos la urgencia de la redacción de un Plan Nacional de Fomento, del que los regadíos y su colonización es parte principalísima para el inmediato porvenir de España.

LA ECONOMIA DE LAS PROVINCIAS ECUATORIALES

Por JAIME NOSTI

EL MEDIO Y LA INFRAESTRUCTURA AGRARIA.

La Región Ecuatorial española está formada por una provincia continental denominada Río Muni y otra insular llamada Fernando Poo, aunque a ella se agrega la pequeña isla de Annobón.

Dos provincias que, aunque próximas y ecuatoriales, tienen enormes desemejanzas por sus características geológicas, de suelo, topográficas, demográficas y sociales, lo cual conforma dos economías muy diferentes dentro de la denominación común de agrarias y también dos destinos geopolíticos distintos, a los cuales hay que considerar desde este momento con la máxima atención.

Para situar rápidamente al lector en el medio guineano, bastan unas cifras que miden los distintos factores abióticos y bióticos, muy heterogéneos, a pesar de la pequeñez de ambas provincias, según expresa el cuadro 1:

CUADRO 1

Indices y datos infraestructurales.

	Fernando Poo	Río Muni.
Superficie	2.034 km².	26.017 km².
Altura máxima	Pico de Santa Isabel, 3.007 metros.	Monte Chime, 1.200 m.
Temperatura máxima a la sombra	Santa Isabel, 34º 5′.	Bata, 34º 4′.
Temperatura mínima a la sombra	Santa Isabel, 16º 4′.	Bata 14º.
Temperatura media	Santa Isabel, 25º.	Bata, 25º 5′.
Período más cálido	Febrero-abril.	Enero-abril.
Período menos cálido	Junio-septiembre.	Julio-octubre.
Lluvias anuales	Santa Isabel, 1.811 mm.	Bata, 2.400 mm.

	Fernando Poo	Río Muni
Días de lluvia	179	151
Períodos principales de lluvia	Abril-junio y septiembre-octubre.	Marzo-mayo y octubre-enero.
Períodos principales de seca	Julio-agosto y diciembre-marzo.	Junio-agosto y febrero.
Estaciones de lluvia máxima	Ureka, 12.000 mm.	Bonche, 4 000 mm.
Población (1950)	41.878	156.785
Contratos de trabajo	17.654	8.526

a) *El clima.*

El clima es tropical húmedo, con variantes altitudinales y eólicas que crean modalidades agrícolas muy especiales; las altitudinales se reflejan en una disminución de la temperatura media, que viene a ser de 0,6º por cada 100 ms. s. n. m.; esto condiciona ciertos cultivos; por ejemplo, el cafeto escalona sus variedades según alturas, desde los tipos liberia a los tipos arabias; el cacao baja grandemente de rendimiento superados los 700 m. de altura; igual hace la palmera de aceite a partir de esa misma altura; por el contrario, ciertas hortalizas, como patatas, coles, coliflores, etc., sólo tuberizan o forman un producto normalmente comerciable a partir de los 600 m., s. n. m.

En cuanto a las variantes eólicas, la principal es la monzónica, que crea en Ureka uno de los centros de pluviosidad más elevados del mundo, con lo que muchos cultivos tropicales están muy condicionados por motivos agronómicos y humanos.

b) *Los suelos.*

El suelo es también muy heterogéneo en su origen y morfogénesis y, sin embargo, tienen un aspecto común, que lo impone el clima principalmente; es su inestabilidad y su fácil degradación; esto parece poco verosímil en un suelo capaz de mantener la lujuriante vegetación del bosque virgen; sin embargo, si el bosque se destruye, desaparece el elemento fundamental protector del suelo y de la fauna, y al cultivarlo, la disminución sucesiva de cosechas es muy acusada, llegándose a una predesertización, a la sabana de gramíneas puras; de aquí que, como África, y concretamente nuestras provincias, van aumentando su presión demográfica, no se puede tener el lujo de una tierra cubierta por la selva totalmente, como hace cien años,

sino que es preciso sustraerla trozos que económicamente den más rendimiento, y por ello la necesidad ineludible, más aún que en los países templados, de utilizar fertilizantes, de combatir plagas y enfermedades, de conservar el suelo.

La diferencia esencial entre los suelos de Fernando Poo y los de Río Muni, es que los primeros son de origen volcánico, a veces moderno, con fertilidad mineral más renovada, más ricos en humus y también más arcillosos; en Río Muni los suelos son originados de rocas paleógenas en el litoral, y en los escalones de la penillanura continental, sucesivamente de gneiss y de dioritas y granitos; en conjunto, pobres en nitrógeno, fósforo y potasa, reaccionando muy bien a todas las fertilizaciones, especialmente a la orgánica y potásica; mas de todos modos, y en general, los rendimientos unitarios medios están por debajo de los insulares.

c) *La población.*

Es evidentemente escasa, pues en Fernando Poo alcanza una densidad de 20 habitantes por km², y en Río Muni, de seis habitantes por km²; en esta población se incluye la gran masa de trabajadores extranjeros, casi todos nigerianos, con contratos de trabajo temporales y que regularmente se renuevan y regresan a su país; ellos hacen posible el mantenimiento de empresas de todo tipo que no tengan carácter familiar, de modo muy particular las empresas agrícolas; su disminución siempre es una amenaza a la estabilidad económica del país, y quizá en el futuro su existencia estará muy vinculada a la forma y ritmo de desarrollo económico de los países de que provienen, como a motivaciones de tipo económico.

La población española tiene un nivel de vida alto en relación con la de los países limítrofes, pues han desarrollado la empresa agrícola familiar y no se avienen al trabajo a jornal, que indudablemente puede significarles menor ingreso y más disciplina laboral, aunque hay que reconocer que la pequeñez de la mayoría de las empresas familiares oculta lo que en países más desarrollados llamaríamos paro enmascarado y aquí continuidad de la edénica economía de colecta y caza.

Aunque toda la población española de color es bantú, hay profundas diferencias entre la población de Fernando Poo, formada de bubis y descendientes de inmigrantes de toda la costa del oeste africano y la de Río Muni, formada por una mayoría pámue y unas minorías litorales empujadas por los primeros, no hace muchos años, hasta su situación actual. De esta composición se deducen ciertas relaciones sociales con los países vecinos, a veces tan íntimas que son de tipo tribal en lo que se refiere a los pámues de Río Muni con respecto a los pámues de Gabón y Camerún, o son de tipo familiar en lo que se refiere a algunos grupos fernandinos con la costa vecina, quedando como grupo parcialmente sin vinculación a los vecinos los bubis, y decimos parcialmente porque ya no es un grupo étnico puro, sino muy mezclado, sobre todo en ciertos poblados y en las ciudades, con

gentes de Nigeria, Liberia, etc. Estas conexiones son muy dignas de tenerse en cuenta con vistas a una evolución geopolítica de ambos territorios.

d) *La propiedad del suelo.*

La propiedad privada con el carácter que conocemos en Europa no existía en el trópico africano hasta la llegada del europeo; ello derivaba del tipo de economía existente, de colecta en las poblaciones más primitivas (como las de los pigmeos, de los que hay representantes en la provincia de Río Muni, en las cercanías del Río Campo, un poco protegidos tras los pámues esamangones), y de cultivo itinerante en los bantúes. Existía un uso individual de la tierra; es evidente que la compleja administración europea tenía que producir un impacto, aunque siempre ha sido principio respetado por la nueva legislación el uso pacífico del suelo por los nativos; el Estado se convirtió en ordenador de ese enorme terreno, más para promover el desarrollo económico tenía que romper la mano muerta del uso libre, indiscriminado y antieconómico del suelo por el nativo, surgiendo así el régimen de concesiones a terceros y las reservas de poblado como ordenación jurídica de la propiedad, y la administración del resto del suelo con uso libre y pacífico por parte de los nativos. Mas hoy el impacto de la cultura europea sobre la indígena ha sido tan fuerte, que el sentido de la propiedad individual se ha desarrollado enormemente en las poblaciones autóctonas, lo que se ha facilitado, además, porque el cultivo arbóreo (caotero, cafeto, palmera de aceite, etc.) fija los poblados y estabiliza el uso del suelo sobre el mismo lugar, cosa que no sucede con los cultivos anuales.

De este modo, la propiedad y el uso del suelo tiene los siguientes accesos:

1. Por compraventa ordinaria de propiedades ya concedidas y registradas.
2. Por concesión otorgada por la Administración.
3. Por la condición de ser vecino de un poblado con reserva territorial.
4. Por el uso tolerado de tierras regidas por la Administración.

A este respecto conviene señalar que en Fernando Poo, por su mayor evolución en todos los órdenes y por su pequeñez, estas concesiones están muy limitadas, ya que las zonas aptas para cultivos tropicales están prácticamente ya en explotación, salvo en la región monzónica del Sur, por lo que en la práctica queda limitado el acceso a la propiedad a la modalidad primera; aquí es, por tanto, grande la presión de la demanda, lo que se traduce en altos precios de la tierra, que para fincas arbóreas varía de 20 a 40.000 ptas./Ha., según estado de la plantación y su situación.

En Río Muni, la presión de la demanda, por causas que no se escaparán al lector informado de las inquietudes africanas, es mucho menor, y se podría hablar incluso de una fuerte desvalorización de la propiedad.

La economía guineana.

a) *La economía es agrícola.*

Es particularmente aplicable tal concepto a Fernando Poo, pues en Río Muni tiene gran importancia la economía forestal; en conjunto, es siempre una economía agraria la básica de la Región Ecuatorial; todos los demás sectores económicos cumplen una misión secundaria o son derivados de la economía agraria; no hay, en realidad, una industria y unos servicios autónomos y con fin económico propio.

La masa principal de bienes de consumo producidos se destina al comercio exterior, que tiene una proporción sobre la renta regional mucho más alta que la media de España.

Este comercio de exportación es en su totalidad de productos agrícolas y forestales, y su distribución específica se señala en el cuadro 2, que muestra cómo en peso son el cacao en la isla y el café y madera en el continente los artículos más importantes, cuya importancia relativa se mantiene también al considerar sus valoraciones:

CUADRO 2

Principales exportaciones de la región ecuatorial en 1960.

PRODUCTO	Fernando Póo	Río Muni
Cacao	29.289 Tm.	3.038 Tm.
Café Liberia	1.431 "	3.061 "
Café Robusta	116 "	4.604 "
Café Dybowskii	35 "	0 "
Abacá	602 "	0 "
Palmiste	1.399 "	2.562 "
Aceite de palma	233 "	2.438 "
Aguardiente de caña	44 "	0 "
Piñas de América frescas	8 "	0 "
Banana seca	33 "	0 "
Banana fresca	12.263 "	0 "
Coco fresco	61 "	1.123 "
Yuca seca	0 "	6.488 "
Madera	— m³	266.873 m³.

Paralelamente a esta producción agraria destinada al exterior hay otra producción destinada al consumo interior y acerca de cuya cuantía no existen ni siquiera estadísticas aproximadas, pero que por deducciones teóricas

basadas en los consumos domésticos unitarios permiten señalar como cifras aproximadas las que figuran en el cuadro 3:

CUADRO 3

Principales producciones de consumo interior.

	Fernando Poo — Tm.	Río Muni — Tm.
Yuca	2.000	40.000
Malanga	3.000	1.000
Ñame	1.000	—
Cacahuete	—	6.000
Plátano	1.500	15.000
Bananas	60.000	80.000
Aceite de palma	800	2.000
Carne y caza	600	1.200
Hortalizas y verduras	800	4.500

En términos monetarios, con precios en las provincias, las producciones agrícolas con destino a ambos mercados exterior e interior (excepto madera) significan una valoración en pesetas que para Fernando Poo es del orden de 1.160 millones y para Río Muni de 850 millones, con lo cual el lugar que estas dos provincias ocuparían en el orden de valoración de los productos de los cultivos obtenidos en todas las provincias españolas (según el "Anuario Estadístico de la Producción Agrícola-Campa 1959-60") sería, respectivamente, el 44 y 48.

b) *El presupuesto.*

Los gastos e inversiones públicas se cubren íntegramente con impuestos que gravan las actividades económicas de las provincias, existiendo un presupuesto de la Región Ecuatorial cuya aprobación corresponde a las Cortes Españolas, en las cuales existen procuradores representativos de las provincias de Fernando Poo y Río Muni. No existe aportación o inversión directa ni indirecta en aquella región a cargo de los Presupuestos Generales del Estado, ni de ninguno de los presupuestos de organismos autónomos.

De este modo la financiación de la inversión pública se hace con los propios presupuestos de la región, característica que las diferencia de las restantes 52 provincias.

El presupuesto para 1959 ascendió a 198 millones de pesetas, tanto en ingresos como en gastos, y, naturalmente, siendo la actividad económica principal la agraria, son los impuestos que presionan esta actividad los más importantes, pues para el ejercicio indicado los impuestos que gravan los productos agrícolas eran:

	Pesetas
Impuesto sobre la riqueza rústica	38.944.000
Impuesto de exportación (esencialmente sobre productos agrarios)	32.698.000
TOTAL	71.642.000

Esta cifra supone por sí sola el 31 por 100 de los ingresos totales, a los que hay que añadir, por ejercerse sobre actividades agrarias o derivados del agro en su mayor parte, las recaudaciones por impuesto del trabajo personal, impuesto sobre el rendimiento del patrimonio mobiliario, impuesto sobre el beneficio de empresas (el concepto fiscal más importante de todo el presupuesto), impuesto sobre valores mobiliarios y canon de concesiones, con lo cual el presupuesto pasa a nutrirse en más del 75 por 100 de actividades estrechamente relacionadas con agricultura y montes.

Los gastos tienen una participación porcentual muy diferente, según se refleja a continuación:

	%
Obras públicas, construcciones urbanas, inspección de industrias	48,74
Gastos diversos	13,34
Servicio sanitario	12,56
Guardia territorial y administraciones territoriales	6,62
Gobierno general	5,89
Servicios agronómico y forestal	3,86
Enseñanza	3,55
Justicia y culto	1,46
Hacienda	1,32
Servicio marítimo	1,03
Correos	0,91
Servicio aéreo	0,72

(Fuente: "Resúmenes Estadísticos". Delegación de Estadística.)

Es aparente la débil proporción de los gastos dedicados a enseñanza, y en segundo lugar, a los Servicios Agronómico y Forestal, entre cuyas múltiples misiones sobre investigación, extensión agrícola, colonización, con-

servación de suelos, ordenación y repoblación forestal, etc., se hallan insuficientemente atendidas.

Estas cifras presupuestadas tienen en la práctica modificaciones notables que se muestran en las liquidaciones de los presupuestos, las cuales prueban la existencia de una magnífica gestión fiscal, con su consecuencia de aumento de la fiscalidad. El presupuesto de 1959 se liquidó con unos ingresos de 258 millones y unos pagos de 276 millones, esto es, con un exceso del 30 y del 39 por 100, respectivamente, sobre lo presupuestado.

Lo indicado anteriormente no significa que no haya una eficacísima ayuda financiera metropolitana, pero ella se alcanza mediante otros mecanismos económicos, el principal de los cuales es la existencia de precios regulados, en general superiores a los del mercado internacional, especialmente en el caso del café; es una ayuda concedida a través del consumidor español, sistema que si no muy ortodoxo, se aplica en muchas otras producciones agrícolas e industriales metropolitanas mediante fijación de aranceles, contingentaciones de importación, fijación de precios mínimos y de sostén, etc.

Recíprocamente, si no hay una aportación directa de la riqueza guineana al presupuesto metropolitano, sí la hay indirectamente a través de ciertos impuestos sobre sociedades guineanas domiciliadas en la Metrópoli, sobre la renta que se incrementa con ingresos de aquel origen, etc., y hasta hace menos de un año, la aportación era mucho mayor, pues los principales productos, el cacao y el café, pagaban derechos de aduana y derechos fiscales a su importación a la Península y Baleares, como si se tratara de productos de origen extranjero.

c) *El comercio.*

En anterior epígrafe se ha mostrado la importancia absoluta de la producción agraria en las exportaciones totales de la región; realmente, el producto neto de la agricultura guineana es muy inferior al del producto final; esta diferencia es mucho más acusada si separamos la agricultura de exportación de la agricultura para consumo interior; en el caso de la agricultura de exportación, hay una serie de compras de este sector en el exterior que reducen grandemente la cifra que resulta para el producto neto; basta que se anote que se importan totalmente: arroz (6.603 Tm., para alimento de los obreros agrarios); carburantes (15.845 Tm.), sacos (456 Tm.), fertilizantes, insecticidas y criptogamicidas (7.840 Tm.); pescado seco (3.975 Tm., para racionamiento de obreros agrarios).

En este sentido, la balanza comercial es muy favorable, pero no tanto como parecería a primera vista, dado el volumen de productos agrícolas, prácticamente todos de alto precio; la balanza comercial establecida según valor aduanero ha arrojado los resultados del cuadro 4:

CUADRO 4

Balanza comercial en miles de pesetas.

AÑO	Importación	Exportación	Superávit
1955	544.774	770.142	225.368
1956	551.886	929.149	377.893
1957	676.155	1.088.016	411.861
1958	776.231	1.130.728	354.497
1959	818.944	1.131.805	312.861

(Fuente: Resúmenes Estadísticos. Delegación de Estadística del Gobierno general de de la región ecuatorial.)

Obsérvese en los últimos años una disminución sensible de los superávits, hecho que probablemente irá acentuándose, pues hay una tendencia a la elevación de los costos en la agricultura tropical, a la vez que los precios internacionales tienen marcada tendencia a la baja desde hace dos años.

Es justo hacer notar que las importaciones guineanas son en forma aplastante de origen español, por lo cual la unión económica con esa región es de interés bilateral, con lo que caen por su base ciertas teorías sobre el paternalismo económico de la Península en relación con esas provincias.

En efecto, el cuadro núm. 5 muestra para los mismos años a que se refiere el cuadro núm. 4 la proporción que en las importaciones de Guinea tiene la Península y sus provincias insulares:

CUADRO 5

Distribución del valor de las mercancías importadas en % del total.

AÑOS	Importado de España	Importado del extranjero
1955	73	27
1956	70	30
1957	69	31
1958	61	39
1959	64	36

LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA REGIÓN ECUATORIAL.

La estabilidad y el orden, la política de sostenimiento de precios agrícolas, la disponibilidad de obreros mediante las buenas relaciones con Nigeria y el mercado español preferencial, han dado lugar en los últimos

ISOHIETAS GUINEANAS (1945) en mm.

1500
2000
2500
2500
3000
3500
4000
5000
1000
2500
2000

FERNANDO POO

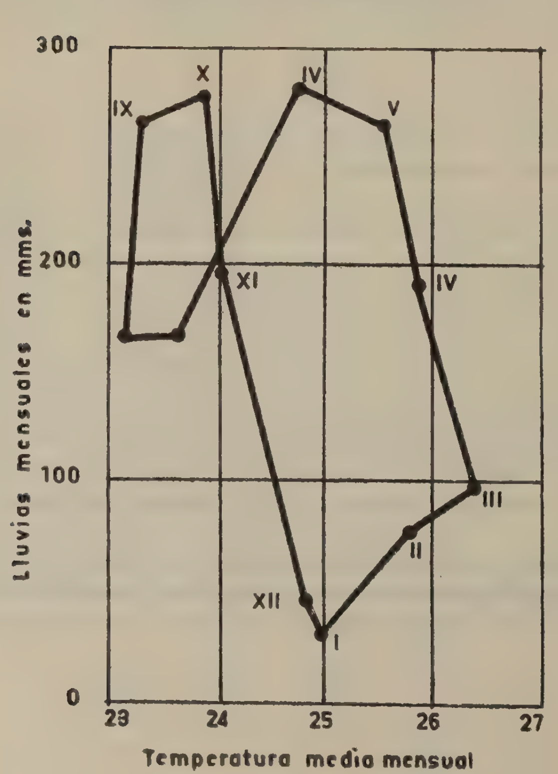
10 Km.

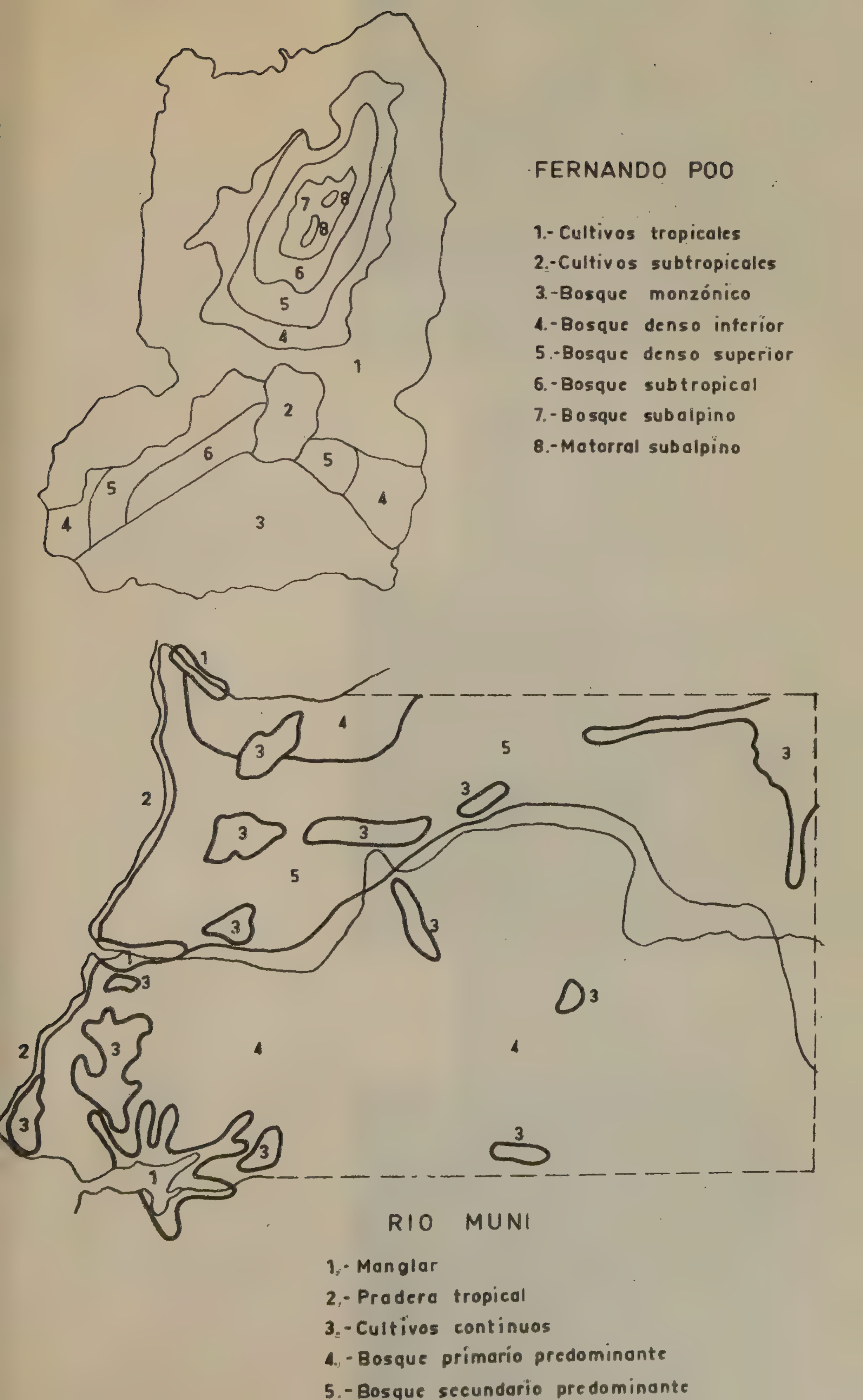
2500
2000
1500
3500
3000

RIO MUNI

30 Km.

CLIMOGRAMA DE SANTA ISABEL Y FERNANDO POO




FERNANDO POO
1.- Cultivos tropicales
2.-Cultivos subtropicales
3.-Bosque monzónico
4.-Bosque denso inferior
5.-Bosque denso superior
6.-Bosque subtropical
7.-Bosque subalpino
8.-Matorral subalpino
RIO MUNI
1.- Manglar
2.- Pradera tropical
3.-Cultivos continuos
4.-Bosque primario predominante
5.-Bosque secundario predominante

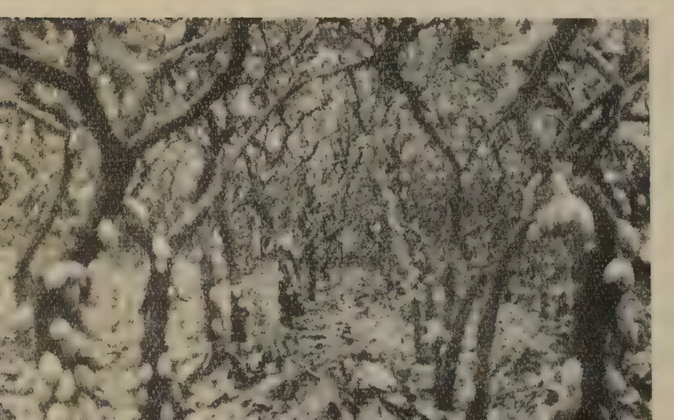
Apeo de



Potroso de Moka a 1.200 metros sobre el nivel del mar con clima apto para cultivos de países templado-húmedos



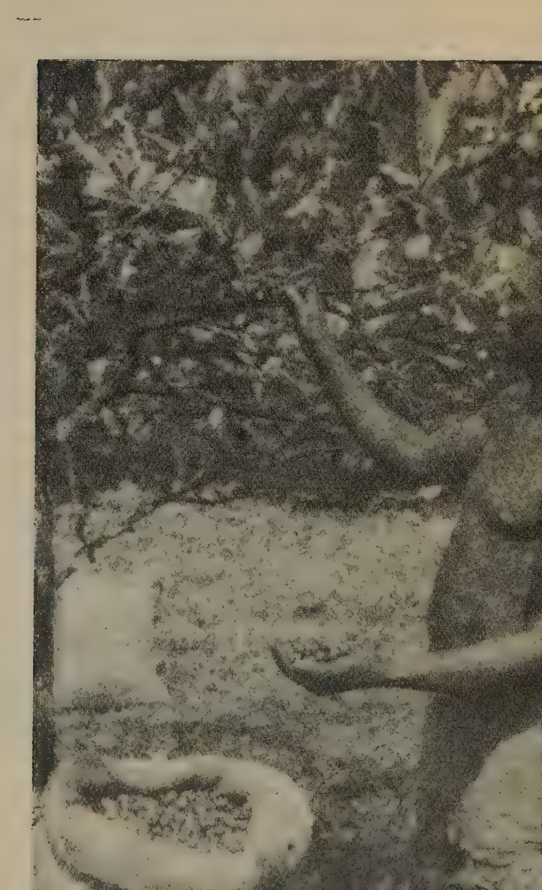
Cacaotal en Fernando Poo con altos rendimientos.



Recolección de racimos en un palmeral joven



Recolección de café Liberia



veinte años a un considerable desarrollo de la Región, con su real elevación de nivel de vida en todos los sectores sociales, incluso el obrero que viene a contratarse a Guinea, precisamente porque encuentra más segura y mejor remuneración que en su país originario, los superpoblados distritos habitados por ibos y calabares.

Esta próspera situación se ha traducido en una mejora de las construcciones urbanas y el urbanismo, inversiones agrícolas más fuertes en la propia explotación, aumento de los servicios, desarrollo del comercio interior a un nivel sin precedentes, aumento de las exportaciones como consecuencia de la seguridad ante el futuro, que ha hecho surgir nuevas plantaciones que ocupan en Fernando Poo prácticamente toda la superficie tropical cultivable.

Mas la economía guineana tiene una base externa y es frente a las relaciones externas que se va a examinar.

a) *La economía guineana frente a España.*

Si la coyuntura española ha cambiado, haciéndose posible surgir una economía de mercado libre, no se puede olvidar que circunstancias muy conocidas por lo recientes obligaron a España, forzada al aislamiento, a soluciones que si tenían carácter de emergencia, su larga duración convirtieron en normalidad muchas prácticas y políticas, y a su calor tenían que surgir soluciones autárquicas, que si hoy no significan la perfección, entonces significaban la única posibilidad de elección.

De este modo se estimularon las plantaciones arbóreas guineanas, de lento crecimiento biológico y económico, y que con una vida media de cuarenta años, están hoy en pleno desarrollo, pues es el hundimiento de precios mundiales de 1958-59 y el nuevo Arancel español de 1960 los que han creado una nueva situación, pero que ya no puede actuar sobre superficies creadas antes de 1958, como hubiera sido de tratarse de cultivos anuales, fáciles de abandonar o reemprender según manden las circunstancias.

Hoy para algunos productos cabe decir que resultaría más barato importarlos, ¿pero es justo abandonar unos derechos no sólo adquiridos, sino estimulados por el propio Estado, para obtener un abastecimiento que por aislamiento político y económico, por falta de divisas, no era posible adquirir fuera? Habría que contestar que sí, si la lesión local fuera menor que el beneficio general para España, más es evidente que ésta no es la realidad, porque, como se verá, varios de los artículos guineanos están en condiciones de competencia internacional.

Se dice que si importamos de otros países, también exportaríamos, expansionando nuestro comercio; pero es que Guinea es también una fuerte consumidora de productos españoles, y dejaría de serlo si su economía se debilita. Se afirma que la calidad de algunos productos guineamos es inferior, por ejemplo café mal beneficiado, aceite de palma con alta acidez,

cacao poco fermentado; mas esto, que para cierta proporción de las cosechas es cierto, es corregible con unas normas de calidad y fitopatología en el embarque que se liberen de la presión de los grupos comerciales más especializados en el manejo de esas calidades inferiores, y sobre todo es corregible, no con una liberación de precios, sino con unos justos precios diferenciables que hoy son tan reducidos que no estimulan la atención en su comercialización. Se añade que los rendimientos unitarios medios son bajísimos, pero está demostrado que pueden elevarse enormemente con técnicas adecuadas; y, en efecto, si la producción media de cacao es de 625 kg./Ha. (en 1960-61, incluída toda la superficie plantada, hasta la no productiva), hay grandes fincas que obtienen medias de 1.500 kg./Ha; igual sucede con el café, que con una media de 160 kg./Ha. ofrece ejemplos de 800 kg./Ha., o el aceite de palma, junto a medias de 600 kg./Ha., fincas con 2.000 kg./Ha., y estos altos rendimientos es posible generalizarlos, pues el milagro de los que los obtienen no es más que una técnica y unos medios hechos posibles por disponer de tesorería, lo que desgraciadamente no es frecuente; la solución es una política de organización y de créditos baratos a disposición de la gran masa, y entre ellos los pequeños agricultores, que pueden mejorar su situación con la ampliación y mejora del actual sistema cooperativo, con el que al menos y de primera intención se consigue una enorme mejora de la calidad, fundamental para un eficiente mercado.

En términos generales, Guinea y la Península son dos economías complementarias: la primera, exclusivamente agrícola, y la segunda, en trance de rápida industrialización, con la ventaja de que la coordinación de ambas puede ser casi perfecta, por depender de la misma soberanía.

b) *La economía guineana frente al mundo*

La producción actual o inminente de algunos artículos, concretamente cacao, banana y abacá, supera las posibilidades actuales del mercado español; otras, como el café, aceite de palma y palmiste, tienen, al menos teóricamente, mayores posibilidades de consumo interno, mas siempre tendiéndose ahora a economías supranacionales, hay que pensar en organizar la producción de tal modo que sea competitiva internacionalmente. ¿Es éste el caso de Guinea?

En algunos medios, precisamente los económicos, hay una tendencia, más se diría se ha tomado como tópico decir que la producción guineana está fuera de condiciones de libre mercado; lo único que ha hecho Guinea es utilizar esas condiciones de mercado dirigido interior que ha predominado hasta hace tan poco tiempo; mas a pesar del grave handicap de utilizar obreros de otros países, porque sino no emigrarían temporalmente a Río Muni y Fernando Poo, lo cierto es que en muchos productos se está en situación de precios de competencia, sino en un momento dado, sí como media de un período largo de tiempo, como se desprende del cuadro núm. 6:

CUADRO 6

Precios internacionales y españoles de varios productos.

PRODUCTOS	FECHAS				
	31-12-58	30-12-59	23-2-61	29-3-61	27-4-61
Cacao, New York, cents/libra	40,68	29,55	20,80	21,80	23,74
Accra	—	—	—	—	—
Equivalencia pesetas/kilogramo ...	53,70	39,01	27,45	28,78	31,33
Cacao, puerto español, Fernando Póo, pesetas/kilogramo	39,40	43,30	43,30	43,30	43,30
Café, New York, cents/libra	—	35,5	37,25	37,50	36,75
Santos 2	—	—	—	—	—
Equivalencia, pesetas/kilogramo		46,86	49,17	49.50	48,55
Café, puerto español, Liberia de Fernando Póo, pesetas/kilogramo ...	55	66,05	66.05	66,05	66,05
	1-3-60		1-3-61		15-3-61
Palmiste, puerto europeo. Nigeria, pesetas/Tm.	12.012		8.681		8.430
Palmiste, puerto español. Bata, pesetas/Tm.	10.000		7.800		7.750
Aceite de palma, puerto europeo. Nigeria, 5 % acidez, ptas./Tm. ...	13.652		13.803		14.060
Aceite de palma, puerto español. Bata, 10 % acidez, ptas./Tm.	13.750		12.000		11.500

Obsérvese que en el principal producto guineano, el cacao, mientras el precio español tiene una gran estabilidad, el internacional tiene grandes variaciones, y así ha habido períodos en que, siendo el precio internacional más alto, era estimulante la exportación de cacao, aunque ello beneficiara más al erario público que al agricultor, por percibir éste el cambio oficial en pesetas, que en tal año 1958 no era real; sin embargo, es entonces cuando no se exportaba, porque era fácil justificar que un país debe exportar productos elaborados y no materias primas; de este modo, la buena coyuntura internacional se aprovechaba por el erario y los prensistas. Ahora se halla el cacao con signo contrario, y el excedente español hay que exportarlo como tal cacao, sin que se exporte manteca, porque supondría pérdidas para los mejor organizados industriales.

Pero, en fin, es importante anotar que de todos modos el cacao excedente, aunque más barato que el español, no se vende actualmente a precios ruinosos y se puede mantener la competencia.

Con el aceite de palma y palmiste es patente la competividad; con la producción de bananas es también clara su situación, porque toda va al mercado extranjero; en posición ventajosa se halla también actualmente la madera, siendo la excepción el café, cuyo análisis es digno de que se realizase con detenimiento.

Sí es importante reiterar que la estabilidad del mercado español es una gran ventaja frente a la inestabilidad internacional; en particular, esto es patente en el cacao, de cuya situación se benefician muchos miles de pequeños agricultores nativos, que perciben por su cacao una cifra del orden del 60 por 100 del valor en destino, y ello por seguir una política de estabilidad interior y de garantía de precios, en contra de otros criterios extranjeros que juegan con reservas alcanzadas en años de precios altos, pero a base de estabilizar a muy bajo nivel para el agricultor.

Las economías específicas.

Se considera aquí individualmente, y con cierto detalle, las características de cada una de las producciones agrícolas más importantes de Guinea, en orden de importancia.

a) *Cacao.*

El cacaotero ocupa una superficie de unas 55.000 Ha. en toda la Región Ecuatorial; la mayor parte (cuadro 7) se halla en Fernando Poo; los cacaotales de Río Muni se hallan situados sobre todo en el extremo NE. próximos a la frontera cameruna y gabonesa.

Datos característicos de la producción cacaotera de la Región Ecuatorial en 1958 - 59.

CUADRO 7

Superficie de cacaotale en 1958 - 59

	Provincia de Fernando Póo	Provincia de Río Muni
Superficie total de cacaoteros	45.737 Ha.	9.600 Ha.
Superficie en producción	39.425 Ha.	8.000 Ha.
Rendimiento medio de la Ha. en producción	475 kg.	160 kg.
Arboles de menos de cinco años	4.734 millares	2.240 millares
Arboles de más de cinco años	29.568 millares	11.200 millares
Superficie plantada de tierras nuevas	2.500 Ha.	1.600 Ha.
Superficie replantada en tierras viejas	3.237 Ha.	0 Ha.
Superficie equivalente de árboles que dejan de producir	2.400 Ha.	1.800 Ha.

Fuente de información: Servicio Agronómico de la Región Ecuatorial

La producción continental es producida por nativos, pequeños propietarios y, por tanto, con pocos medios económicos y técnicos, lo que da lugar a una preparación comercial del cacao, que puede ser enormemente mejorada; basta para ello una difusión de la técnica de fermentación del grano en pequeñas cantidades y una mejora del sistema de secado, o más conveniente aún, el beneficiado en grandes cantidades, bien sea con Cooperativas, bien por compradores privados de cacao fresco que realicen ese beneficiado adecuadamente.

En la isla la calidad del cacao está notablemente mejorada y puede competir en ese aspecto con el de cualquiera otra procedencia dentro le los tipos forasteros e híbridos, que forman más del 99 por 100 de la producción mundial, pues los criollos puros son hoy escasísimos.

Hoy la mayoría del cacao fernandino se obtiene en fincas de más de 100 Ha. y, por tanto, con buenos fermentaderos, secaderos mecánicos de pizarra y almacenes, o en fincas indígenas cuyo beneficiado se realiza en Cooperativas, con lo que se superan las dificultades técnicas de obtener buen cacao a partir de pequeñas masas de fermentación (cuadro 8).

El cacao de Fernando Poo, aunque no perfectamente normalizado, atiende a una clasificación organoléptica bastante racional, que lo divide en seis tipos, según categoría, indudablemente con escasas diferencias de precios según clases.

CUADRO 8

Distribución de fincas cacaoteras según superficie en la provincia de Fernando Póo.

Más de 1.000 hectáreas	2
De 500 a 1.000 hectáreas	11
De 250 a 500 "	28
De 100 a 250 "	66
De 50 a 100 "	73
De 25 a 50 "	79
De 10 a 25 "	244
De 5 a 10 "	312
De menos de 5 "	1.900

Las producciones de cacao han sido constantemente crecientes (cuadro 9), y el empuje principal fue dado entre los años 1921 y 1930, correspondientes a plantaciones hechas hacia 1920); posteriormente, los aumentos son constantes, pero no tan espectaculares, salvo la cosecha de 1959-60, excepcionalmente buena.

CUADRO 9

Producciones de cacao en Tm. en las provincias españolas de la Región Ecuatorial.

AÑOS	Tm.	AÑOS	Tm.
1890	0	1945 - 46	13.793
1895	500	1946 - 47	12.031
1900	900	1947 - 48	16.209
1905	1.863	1948 - 49	13.537
1910	2.445	1949 - 50	17.471
1915	3.866	1950 - 51	17.262
1920	4.741	1951 - 52	15.126
1925	5.965	1952 - 53	16.792
1930	11.606	1953 - 54	17.517
1935	14.383	1954 - 55	21.007
1940	15.394	1955 - 56	19.749
1941 - 42	14.445	1956 - 57	23.011
1942 - 43	12.294	1957 - 58	21.393
1943 - 44	16.555	1958 - 59	21.040
1944 - 45	14.980	1959 - 60	27.485
1960 - 61 (estimada)	25.000		

Fuente informativa: "Cacao, café, té", por J. Nosti. "Colección Agrícola Salvat".

De todos modos, la superficie hoy utilizable y las mejores atenciones que se están concediendo a los cultivos, en aspectos como fertilización, sombreado, selección y, sobre todo, lucha contra gusanos de raíz y cápsidos, permite prever unas cosechas de unas 35.000 Tm. antes de 1966-67, a no ser que se presenten circunstancias desfavorables, como crisis de mano de obra, hundimiento de precios o plagas o enfermedades imprevistas y difíciles de combatir, especialmente en el grupo de las virosis, que tal azote han significado y significan en los principales países cacaoteros de Africa.

Teóricamente, el mercado español puede aún consumir mayor cantidad de cacao si se aumenta el nivel de equilibrio entre precios y poder adquisitivo y se organiza una propaganda sistemática y genérica de la utilización del cacao; el consumo "per capita" es bajo aún, pero no de los más bajos de Europa, lo que, unido a que los precios no son de los más altos (cuadros 10 y 11), hacen que se presente una prometedora esperanza de aumento del consumo interior, que es lo que en verdad conviene al cultivador guineano y al consumidor español, sin perjuicio de cuidar una presencia permanente del cacao en grano guineano en los mercados exteriores, aun en situaciones desfavorables de precios, pues sólo la continuidad y garantía de ofertas, regulado con tipos adecuados, permiten obtener precios convenientes; cuando la presencia es esporádica, el gran industrial consumidor no puede contar con él de modo fijo para componer sus fórmulas y obtener unos tipos bien definidos por su aroma, sabor, consis-

tencia, etc., de productos acabados, y por ello no le interesa tal oferta, con la consecuencia de una cotización más baja, incluso, que cacaos de calidad intrínseca inferior, y así el magnífico cacao fernandino, de bella presencia y uniformidad y bien fermentado, obtiene hoy en Nueva York precios inferiores al cacao indígena de Accra.

CUADRO 10

Comparación de los consumos unitarios de cacao en diversos países.

	Consumo "per capita"	Ingreso "per capita"	Kg. de cacao adquiridos con el ingreso "per capita" a precios interiores
Reino Unido	3,01	810	750
Estados Unidos	1,69	1.940	1.293
Francia	1,02	690	397
España	0,72	265	226
Italia	0,33	300	133
Portugal	0,09	190	137
Chile	0,17	210	112

Fuente informativa: Anuarios de F. A. O.

CUADRO 11

Comparación de precios interiores del polvo de cacao en diversos países ($/Kg.).

Reino Unido	1,08
Estados Unidos	1,69
Francia	1,74
España	1,33
Italia	2,26
Portugal	1,39
Chile	1,87

El cultivo del cacao va exigiendo cada vez más atenciones, traducidas en más gastos; las enormes superficies de monocultivo cacaotero, aunque con la sombra de leguminosas de determinado porte pretende recrear las condiciones de su hábito natural, van agravando cada vez más el desequilibrio biológico, que se ha de compensar con medidas complementarias, para cuya aplicación hace falta más mano de obra, la cual supone por sí sola el mayor gasto de la explotación (cuadro 12).

CUADRO 12

Distribución porcentual de gastos medios de un cacaotal en 1960.

Personal obrero:		
Jornales	29,8	43,3
Racionamiento	9,0	
Gastos sanitarios	0,8	
Gastos de contratación	1,3	
Gastos de alojamiento	2,4	
Personal directivo:		
Sueldos	8,0	9,2
Gastos de viajes	0,3	
Gastos sanitarios	0,1	
Alojamientos	0,8	
Gastos de cultivo:		
Fertilizantes	2,5	22,5
Insecticidas	5,0	
Criptogamicidas	9,0	
Herramientas	6,0	
Gastos de otras mejoras y capitales:		
Obras nuevas	0,6	2,8
Reparaciones	2,2	
Gastos de comercialización:		
Transportes	1,7	4,2
Saquerío	2,5	
Gastos generales	4,0	4,0
Contribuciones e impuestos	14,0	14,0
	100,0	100,0

De aquí que hoy haya una ansiedad grande por la mecanización; un éxito sin precedentes lo ha constituído la mecanización de los secaderos de pizarra, que han permitido reducir la nómina de secado a 1/3, y se continúan haciendo ensayos y esfuerzos para mecanizar otras faenas, como el deshierbe químico, el partido de la piña, el tratamiento de plagas y enfermedades, pero la reducción de nómina en determinada faena tiene un límite marcado por la recolección de cacao, que no se ven posibilidades remotas de mecanizar; por tanto, es la demanda de brazos para esta ope-

ración la que fija el nivel de contratación, supuesto que no se puede trabajar con jornales eventuales, hecho totalmente imposible en la Región Ecuatorial española.

De esta forma se llega a la conclusión que un cacaotal necesita una mano de obra fija y total comprendida entre 0,4 y 0,6 obreros por Ha., según el grado de atenciones y de mecanización que se alcanza, lo que supone un gasto anual por tal concepto del orden de 4.800 a 7.200 pesetas por hectárea y el gasto total de cultivo, con los porcentajes del orden de los que figuran en el cuadro 12, asciende a cifras que rebasan ampliamente las 12.000 pesetas por Ha. en concepto de pagos de tesorería, pues además, como es lógico, hay que cargar, para obtener el costo, renta de la tierra, intereses de los capitales a préstamo o circulante, amortizaciones y beneficio de la empresa.

CUADRO 13

Exportaciones de café de las provincias españolas de la Región Ecuatorial, en Tm.

Años	Total	Años	Río Muni	Fernando Poo	Total
1910	1,5	1936	697	312	1.049
1911	1,7	1937	1.517	461	1.968
1912	0,8	1938	1.500	686	2.186
1913	1,7	1939	1.741	630	2.371
1914	0,6	1940	1.781	731	2.512
1915	3,3	1941	2.130	1.235	3.365
1916	1,2	1942	1.999	1.138	3.137
1917	9,3	1943	2.094	1.813	3.907
1918	6,3	1944	3.600	1.868	5.568
1919	7,7	1945	4.289	1.717	6.006
1920	44,1	1946	3.388	2.369	5.757
1921	4,6	1947	3.275	2.883	6.158
1922	45,2	1948	3.955	2.987	6.942
1923	15	1949	3.077	2.503	5.580
1924	9	1950	3.627	2.916	6.543
1925	17	1951	2.820	2.354	5.174
1926	14	1952	3.145	2.246	5.391
1927	28	1953	3.434	2.321	5.755
1928	52	1954	3.041	2.184	5.225
1929	47	1955	4.249	1.726	5.975
1930	47	1956	4.614	1.780	6.394
1931	63	1957	3.726	1.579	5.305
1932	167	1958	5.003	1.675	6.678
1933	188	1959	4.202	1.572	5.774
1934	443	1960	4.604 Robusta	116 Rob.	
1935	954		3.061 Liber.	1.431 Lib.	9.320
				108 Otros	

En la práctica, la tesorería tiene que ser más flúida de lo que demanda la cifra anteriormente fijada, pues los avances en legislación laboral, el progreso técnico, la renovación de plantaciones agotadas, demandan inversiones nuevas, constantes y crecientes, si se quiere mantener en línea de productividad y competencia la empresa cacaotera.

b) *El café.*

El café sigue en importancia al cacao en el conjunto de la Región Ecuatorial, pero con gran diferencia entre las dos provincias, pues mientras en Fernando Poo sólo representa en peso el 8 por 100 de la cosecha de cacao, en Río Muni sucede todo lo contrario, siendo la cosecha de café el 200 por 100 de la de cacao.

Asimismo, en comparación con la producción mundial, España ocupa, en cacao, el 8.º lugar entre 28 países productores, con el 2,75 por 100 de la producción de todo el mundo, mientras que en café se ocupa el 26.º entre 29 países, con sólo el 0,2 por 100 de la cosecha mundial.

No obstante, tiene importancia esencial para la economía continental y es sobre todo un factor fundamental, tanto por su volumen como por su precio superior al del café de los países limítrofes, para la estabilidad política del país.

La producción se ha ido desarrollando lentamente, y prácticamente durante los últimos 16 años está estabilizada, lo que demuestra que económicamente no es un cultivo muy interesante o, por lo menos, que se halla en inferioridad de condiciones que otros cultivos arbóreos en expansión. El salto notable que se aprecia en 1960, dado exclusivamente por Río Muni, tiene causas complejas, quizá no completamente relacionadas con la situación del área cafetalera continental.

Esto no significa que se hayan agotado las posibilidades de expansión; en la isla está ciertamente condicionada tal expresión por la falta de terrenos; tendría que iniciarse una nueva fase de colonización con directrices muy distintas de las seguidas hasta ahora para poner en cultivo zonas altas, por ejemplo, más de 800 m. s. s. m., introduciendo cultivares de arábiga adecuados, previo ensayo con las debidas garantías técnicas; tal colonización, utilizando además otros cultivos adaptados al clima montano y húmedo que allí impera, sería un factor de equilibrio frente al futuro y, por tanto, merece ser tomado más en consideración que hasta ahora, aunque efectivamente hay ya estudios iniciados sobre el tema.

En teoría, hay posibilidades de expansión también en Río Muni; pero en esta provincia no hay ambiente favorable en la actualidad para efectuar inversiones privadas, por razones que no escaparán al lector.

También hay posibilidades del aumento de la demanda (cuadros 14 y 15), pues el consumo español "per capita" es muy inferior al europeo, y hay que reconocer que el pueblo español es buen aficionado a la bebida, tanto que es capaz de ingerir enormes cantidades de sucedáneos que ponen al alcance

de su poder adquisitivo un brebaje de aspecto externo parecido a una buena infusión de café.

CUADRO 14

Consumo medio anual de café a kgs./"per capita".

	1924-28	1929-33	1934-38	1956-57
República Dominicana	9,44	8,24	8,74	—
Cuba	9,65	7,58	7,04	—
Suecia	6,82	7,19	7,68	7,82
Estados Unidos	5,37	5,73	6,16	7,25
Brasil	4,92	6,94	7,08	2,50
Francia	4,01	4,43	4,41	4,34
Italia	1,14	1,04	0,86	—
Reino Unido	0,38	0,39	0,30	0,88

Es, pues, un hecho real que el café es caro en España y que para aumentar el consumo se necesita tanto un aumento del nivel de vida como un aumento de la producción unitaria guineana, esto es, un descenso relativo de precios, fácil de conseguir por la rápida y magnífica respuesta de los cafetales a los fertilizantes, respuesta mucho más generosa que la que concede el cacaotero o la palmera de aceite, a menos que estén afectados de carencias graves, lo cual no es normal en aquella región.

CUADRO 15

Consumo español de café.

AÑOS	Guinea	Otros países	Importaciones no controladas (estimación)	Kilogramos "per capita"
1900	0	5.985.062	0	0,321
1910	0	12.836.972	0	0,634
1920	44.100	21.891.755	0	1,028
1930	47.000	26.361.000	0	1,120
1940	2.512.000	3.413.000	10.000.000	0,620
1950	6.543.000	65.500	12.000.000	0,665
1959	5.774.000	12.692.904	7.000.000	0,858
1972 (Previsión.)	9.000.000	28.000.000	0	1,12

La producción de café en Guinea es más cara que la de cacao, pues necesita una mano de obra notablemente mayor y los gastos de su preparación comercial exigen instalaciones de maquinaria de complejidad paralela a la extensión de la finca. El cafetal necesita entre 0,6 y 0,8 jornales por Ha., equivalente a un gasto por este concepto comprendido entre 7.200 y 9.600 pesetas por hectárea; la contribución de los gastos de mano de obra en la conformación de coste es menor que en el cacao, por suponer cifras mayores la conservación y reparación de maquinaria, fertilizantes, etc.; en este caso esta participación es del orden del 33 por 100, lo que hace subir los gastos anuales de tesorería por hectárea a sumas que rebasan las 21.000 pesetas.

Algunas explotaciones fernandinas tienen el acierto de cultivar simultáneamente cacaoteros y cafetos, lo que aparte de diversificar cultivos distribuyendo riesgos biológicos y comerciales, tiene una ventaja económica derivada de la mejor utilización de una nómina fija, ya que la máxima demanda de mano de obra corresponde en el café a la cosecha, que tiene lugar según las altitudes s. n. m. de diciembre a abril, y en el cacao también la cosecha es la máxima demanda, con período de recolección que según situación de la finca oscila entre julio y diciembre. De esta forma, si la superficie relativa de cacao/café es de 7/1, la demanda se uniforma mucho a lo largo del año agrícola, mediante movimientos reversibles de mano de obra entre ambos cultivos.

c) *El aceite de palma y palmiste.*

Los dos son productos derivados de la palmera de aceite, que en la variedad "dura" que constituye el grueso de las plantaciones en producción, origina un racimo que da aproximadamente un 15 por 100 de aceite obtenido de la pulpa del fruto y un 5 por 100 de palmiste, que es la almendra de la semilla.

Hoy las nuevas plantaciones guineanas se realizan con híbridos *Durax tenera* y *Durax Pisifera*, que origina mayor proporción de aceite y menor de palmiste, y un rendimiento unitario al menos el 200 por 100 mayor que con el viejo tipo Dura, supuesta igualdad ecológica.

La palmera de aceite crece espontáneamente y con formaciones bastante puras en numerosas manchas de Fernando Poo y Río Muni y, por tanto, es planta perfectamente adaptable a este medio; sin duda alguna, para Río Muni es uno de los cultivos más recomendables, no sólo por esta rusticidad, sino por la demanda menor de mano de obra en relación con los restantes cultivos típicos.

Entre 0,25 y 0,40 hombres por Ha. bastan para tener adecuadamente atendida la finca, si hay una racional organización del trabajo.

Como en los dos cultivos anteriormente considerados la mecanización tiene un límite impuesto por la recolección, cuyo rendimiento es decreciente

según van creciendon los estipes, hasta el punto de resultar antieconómico para alturas superiores a 18 metros.

Las explotaciones de palmeras necesitan de gran extensión, en general superior a 500 Ha., para permitir el adecuado uso y amortización de la compleja planta de extracción del aceite, cuyo costo de construcción y montaje para 500 Ha. de palmeral es hoy del orden de cinco millones de pesetas, cifra mucho más elevada que el utillaje preciso para el cacao y el café.

Las posibilidades de expansión de este cultivo en Río Muni son enormes, habiendo actualmente concedidas para el mismo 27 concesiones, con 12.430 hectáreas, de las cuales están actualmente plantadas unas 6.000 Ha., con producción que pueden llegar en 1972 a cifras del orden de las 10.000 Tm.

Los problemas agronómicos más importantes derivan de la degradación y pérdida de fertilidad del suelo, cuyo índice más representativo es una carencia potásica fácilmente corregible; por otro lado, del envejecimiento de los palmerales, que a partir de los 30-35 años de edad van mostrándose antieconómicos, no tanto por el descenso de rendimiento como por su excesivo crecimiento en altura.

Los problemas comerciales tienen un carácter un tanto anómalo, por el hecho de que, aunque el precio es competitivo, por razones tradicionales el mercado es el español, principalmente para la industria jabonera; mas la liberación del comercio, con entradas masivas de sebo, prácticamente sin tarifas aduaneras, han creado una competencia imposible de vencer sin adecuadas protecciones, o sin buscar otra utilización a esta grasa, como margarinería y siderurgia, que en otros países son sus principales usos, dado también la competencia de los detergentes.

CONSIDERACIONES SOBRE EL PROBLEMA DE LA REPOBLACION FORESTAL DE ESPAÑA

Por ANTONIO BERNAD BERNAD

SUPERFICIE FORESTAL DE ESPAÑA.

La "Estadística Forestal de España" del año 1958 nos pone de manifiesto, que de la superficie total del país, que es 50.460.700 hectáreas, corresponde a las tierras forestales 26.059.200; o sea, el 51,6 por 100. No es previsible que experimente disminución dicha área forestal, por incorporación de parte de la misma al cultivo agrícola. Es, en cambio, previsible, que una parte apreciable de la actual área agrícola, que sostiene cultivos marginales, vuelva a incorporarse al área forestal, a medida que los rendimientos de las restantes tierras agrícolas vayan aumentando como consecuencia de la constante mejora que experimenta su cultivo. La expresada área forestal puede clasificarse de la siguiente manera:

SU CLASIFICACIÓN.

	Por ciento de la superficie nacional	Hectáreas
A. Superficie poblada con especies arbóreas, cuyo aprovechamiento principal se realiza cuando alcanzan el estado de árbol, más o menos adulto, de altura normal	24,1	12.147.500
B. Superficie poblada con especies arbóreas, brotadas de cepas, aprovechadas cuando todavía tienen el aspecto de matorral, o bien, mucho antes de llegar a ser árboles más o menos adultos	7,7	3.891.000

	Por ciento de la superficie nacional	Hectáreas
C. Superficie poblada de matorral constituído por especies no arbóreas, más o menos leñosas	16,1	8.099.500
D. Espartales (atochares y albardinales)	1,2	628.900
E. Praderas naturales	2,6	1.292.300
TOTAL	100,0	26.059.200

LA EXIGUA DENSIDAD DE LA SUPERFICIE ARBOLADA.

El capital vuelo maderable nacional, o existencias, que sostiene la superficie de 12.147.500 hectáreas del grupo A, catalogadas en la referida estadística forestal como arbolada —de montes altos y medios—, corresponde a una media que no excede de 16 metros cúbicos por hectárea [1]. Algunas cifras medias de países de Europa expresadas a continuación, dan idea de lo exiguo de nuestra media citada.

PAISES	Por hectárea metro cúbico	
	Existencias	Crecimientos
Austria	162	2,8
Alemania	126	3,8
Bélgica	81	3,8
Francia	82	3,7
Italia	57	2,0
Grecia	59	2,1
Portugal	69	2,4

Fuente: F. A. O.: *Inventario forestal mundial 1958*. Marzo 1960.

La media de Europa es 80 metros cúbicos para las resinosas y 70 para las frondosas, a las que corresponde una posibilidad o corta anual de 2,2 metros cúbicos con corteza. Nuestra corta o posibilidad media por hectárea es de 0,357 metros cúbicos, cifra muy baja en relación con la anterior de Europa; pero como contraste aleccionador y de indudable esperanza en lo que se puede lograr, se debe hacer resaltar que las existencias medias

[1] En el trabajo *Breves consideraciones sobre lo que es posible que suceda a la economía forestal de España si ésta entrara en el Mercado Común* (A. Bernad, marzo de 1959), se dan las cifras de 14 metros cúbicos para las resinosas y 12,25 para las frondosas.

La F. A. O. en *Inventario forestal mundial 1958* (marzo 1960), ha dado las cifras de 15 metros cúbicos para las resinosas y 5 para las frondosas

citadas para Europa son rebasadas por nuestros vuelos maderables en numerosos montes ordenados a cargo de la Administración Forestal, como se pone de manifiesto en el siguiente cuadro, a la vez que se indican las cifras a las que se puede llegar cuando el vuelo alcance el llamado estado normal, máxima producción que permite la fertilidad potencial de cada suelo.

Comparación de existencias y cortas anuales de los montes ordenados actuales con las que es posible lograr cuando alcancen su estado normal.

ZONAS	METRO CÚBICO POR HECTÁREA REPOBLADA			
	Actualmente		Cuando alcancen su estado normal	
	Existencias	Cortas anuales	Existencias	Cortas anuales
Pirenaico	76,7	1,20	189	4,22
Urbión-demanda	94,6	1,65	153	3,66
Ibérica-central	70,8	0,86	142	3,46
Levantina	20,2	0,32	62	2,01
Cordillera-central	111,0	1,43	163	3,81
Cazorla-Segura	61,0	0,38	109	2,84
Dunas Continentales	48,0	0,83	110	2,26
Suroeste	30,0	0,44	128	3,80
TOTALES	74,0	0,99	144	3,35

Fuente: Dirección General de Montes.

LA SUPERFICIE RASA ENCUBIERTA.

Basados en lo anteriormente expuesto y en numerosos datos de crecimiento y existencias en diferentes regiones o zonas de España, se estima que las existencias medias por hectárea del área forestal considerada arbolada actualmente debieran ser de 64 metros cúbicos, es decir, cuatro veces superior a la antes mencionada de 16 metros cúbicos. Este supuesto presupone el concepto inverso, o sea, que todo el vuelo maderable nacional cabe o puede estar sustentado en la cuarta parte de la superficie de 12.147.000 hectáreas arboladas del grupo A, o sea, en 3.036.675. La diferencia entre ambas cifras, 9.110.625 hectáreas, expresa o mide la falta de densidad del vuelo arbóreo nacional. A esta superficie se la puede o debe deducir 1.500.000 hectáreas de repoblados artificiales jóvenes, realizados en los últimos lustros por los particulares y principalmente por la Administración Forestal del Estado, sin apenas dependencia selvícola con el vuelo maderable ya existente, y, además, 971.100 hectáreas de vuelo arbóreo forestal, con suelo de siembra y barbecho; quedarían 6.639.525 hectáreas como expresión de la *suma de multitud de claros o rasos entre el arbolado ya exis-*

tente, que se comportan para todos los efectos, excepto para los de erosión y a veces para los de conservación de la fertilidad del suelo, como un verdadero raso, que pudiéramos llamar "*Superficie rasa encubierta*".

Cuanto se acaba de exponer constituye un hecho de trascendental importancia: por el hecho en sí, que es una descapitalización o vaciado de las existencias que, compatibles con la fertilidad potencial del suelo, debiera tener el bosque nacional; porque el aprovechamiento de la pequeña renta en especie, producida con tan poco capital repartido entre una gran superficie, encarece el aprovechamiento y disminuye la rentabilidad dineraria hasta términos inverosímiles o despreciables; porque psicológicamente la falta de densidad de nuestro arbolado forestal es un espejismo, que da engañosa apariencia de bosque, enmascara y oculta, a una parte importante del gran calvero nacional.

Se acepta también que las superficies de praderas y de espartales, grupos D y E, se mantendrán, más o menos mejoradas, con el mismo carácter. Nos queda, por consiguiente, las superficies que se expresan a continuación, en las que constituye un deber incrementar el arbolado forestal, ya sea artificialmente o mediante ayuda a la regeneración natural, que a veces tarda lustros en completar su realización.

Superficie total rasa en que la fertilidad potencial del suelo apenas es aprovechada.

	Hectáreas
Rasos encubiertos existentes en el grupo A, poblado con especies arbóreas, en general con muy poca densidad o espesura	6.639.525
Superficie poblada con especies arbóreas en forma de mata, grupo B	3.891.000
Superficie poblada con especies no arbóreas, matorrales más o menos leñosos, grupo C	8.099.500
TOTAL	18.429.025

Esta superficie, mayor que la de muchas naciones, es el 36,9 por 100 del solar nacional, ciertamente no es un desierto, pero la fertilidad potencial de su suelo apenas es aprovechada y por ello produce una renta bruta media por hectárea de 92 pesetas, por aprovechamiento de sus pobres pastos y leñas, que corresponde a un valor en venta de la hectárea, inferior a 2.000 pesetas.

BALANCE DE LA PRODUCCIÓN DEL BOSQUE CON ESPESURA ADECUADA.

Si parte de las expresadas superficies estuvieran pobladas de arbolado con la espesura adecuada, podrían sostener en las zonas de haya, castaño, roble, pino silvestre, laricio y uncinata, de 142 a 189 metros cúbicos

de existencias medias por hectárea y de 62 a 128 metros cúbicos en las de los pinos pinaster de zona no lluviosa, halepensis y piñonero, encina y alcornoque, con un valor por hectárea en renta de 1.200 a 3.500 pesetas y en venta de 40.000 a 190.000 pesetas.

Aparte de ambas grandes zonas quedan las regiones lluviosas del Norte y Sur de España, con los pinos pinaster y radiata, abeto Douglas y eucalipto y, los enclaves húmedos o regables propios para los álamos, especies todas de rápido crecimiento, con turnos de aprovechamiento de diez a treinta años, en los que pueden alcanzar posibilidades de 5 a 15 metros cúbicos por hectárea y año y existencias o capital vuelo muy elevadas.

Como actualmente un metro cúbico de madera en pie, con su corteza, vale aproximadamente y por término medio, lo que una oveja (los eucaliptos constituyen una excepción, una oveja vale lo que dos metros cúbicos), habría de sostener una hectárea, permanentemente, de 62 a 189 ovejas para que el capital vivo ganado igualara al capital vuelo arbóreo forestal y, ya sabemos, que en muchos suelos forestales de España apenas podría vivir una oveja continuamente en cada tres o cuatro hectáreas.

Muchas de las magníficas repoblaciones logradas por el Patrimonio Forestal del Estado, que han resultado a veces espectaculares por sus grandes crecimientos, se han realizado en Andalucía, Aragón, Castilla y resto de España sobre matorrales cuyas leñas no tenía mercado y cuyos pastos sostenían escasamente una cabra por cada tres o cuatro hectáreas; hoy, convertidos en pinares y eucaliptales, proporcionan crecimientos de 2 a 15 metros cúbicos por hectárea y año, es decir, como si hubiera un rebaño que permitiera con su producción vender esa misma cantidad de ovejas anualmente. La disminución de pastos en las zonas donde se ha desarrollado ha sido tolerable, y en algunas circunstancias (Córdoba) se ha registrado un indudable aumento de la capacidad ganadera por hectárea, sin contar con la labor de mejora de pastos y creación de praderas y pastaderos, que realiza, en ocasiones, la Administración Forestal.

Por otra parte, el empleo que da cada hectárea arbolada en estado normal y en edad de aprovechamiento, oscila de 1,46 a 11 jornales al año, sin contar con los invertidos para pasar desde la situación de raso hasta la de bosque a punto de realizar aprovechamientos principales, mientras que la rasa dedicada a pastos y leñas no supera, en general, la cifra de 1,22 jornales al año.

Al margen de estas consideraciones en pro de la repoblación forestal, en comparación con la ganadería lanar, es fundamental no disminuir un ápice la cabaña nacional. Más tarde nos referiremos a esta cuestión.

Considerada la cuestión tan simplemente como es la comparación de lo que da una hectárea bien arbolada con la renta que da la misma rasa, no hay duda alguna de que es preferible para la economía del agro, que una gran parte de nuestros calveros estuvieran arbolados. Con ello cambiaría totalmente la facies del agro español, no sería sólo la cuantía de la renta obtenida, sino que se llenaría de vida la superficie, casi desértica, que rodea y encarece la actividad y el transporte entre los enclaves fértiles del agro o de activa vida industrial, que son como oasis en medio de la

extensa calva de mísera producción, además el aprovechamiento fomentaría la intensificación de la industria y el comercio exterior, al mismo tiempo que se acrecentarían los beneficios de las distintas funciones protectoras del bosque; la defensa contra la erosión, inundaciones y aludes; la regulación de las aguas y la defensa de la obra hidráulica y la multiplicación de lugares de descanso y recreo.

PORVENIR DE LA FUTURA PRODUCCIÓN DE MADERA.

No deben albergarse temores respecto a que una intensa repoblación pudiera provocar en el futuro un exceso de producción forestal, con la consiguiente disminución de la renta del bosque hasta términos que no constituyera aliciente alguno para su conservación.

En relación con la utilización y colocación de la futura renta forestal en especie, cabe señalar, por una parte, el que la F. A. O., representada por su director general de Montes, puso de manifiesto en el V Congreso Forestal Mundial, celebrado en Seattle (Washington), agosto-septiembre de 1960, que al final del presente siglo el mundo necesitará el doble de madera industrial que al presente consume, y que para más de la mitad de la humanidad un aumento sustancial en el consumo de madera será una condición precisa del desarrollo económico.

Si de las consideraciones de carácter general y mundial, aunque deducidas tras laboriosos estudios económicos realizados por organismos internacionales O. E. E. C., C. E. E. y F. A. O. principalmente, pasamos al de las realidades actuales, concernientes al ámbito geográfico que nos circunda, vemos lo siguiente:

Excedentes de la producción, exportación de madera y sus derivados (incluídos pastas y papel), expresado en metros cúbicos de rollizo de los siguientes países de Europa que producen más que consumen.

	Excedentes aparentes de la producción — *Miles de m³.*	Exportación	OBSERVACIONES
Austria	7.040	7.520	Casi exclusivamente coníferas.
Finlandia	21.520	21.620	Casi exclusivamente coníferas.
Francia	180	5.560	Principalmente frondosas.
Noruega	3.080	4.410	Casi exclusivamente coníferas.
Portugal	710	940	Casi exclusivamente coníferas.
Suecia	23.680	24.480	Casi exclusivamente coníferas.
Polonia	980	1.350	Casi exclusivamente coníferas.
Rumania	2.720	2.760	Principalmente frondosas.
Yugoeslavia	2.100	2.190	Principalmente frondosas.
TOTAL	62.010	70.830	

Importaciones y exportaciones metropolitanas incluídos pasta y papel, todo expresado en rollo, de los cinco países del Mercado Común, que aun teniendo una gran producción, importan al mismo tiempo cantidades de importancia.

PAISES	Importación — *Miles de m³.*	Exportación — *Miles de m³.*	Saldo
Bélgica y Luxemburgo	3.670	900	2.770
Francia	5.380	5.560	— 180
Alemania	15.130	1.120	14.010
Italia	6.560	290	5.270
Holanda	6.150	930	5.220
TOTALES	36.890	8.800	28.090
España	1.012	22	990

El saldo superavit que aparece para Francia, 180.000 metros cúbicos, es debido al excedente de frondosas que exporta y que se compensa aproximadamente con importaciones de resinosas, de las que no tiene suficiente producción nacional. Además está Inglaterra, que es país cuyas importaciones de madera y productos derivados alcanzan cifras de gran cuantía.

Resumidas en conjunto las importaciones y la producción de los participantes en el Mercado Común, resulta el siguiente cuadro, en el que se incluye, para su comparación, a España.

PAISES	Importación — *Metros cúbicos*	Producción	%
Bélgica (Metrópoli) y Luxemburgo	3.670.000	1.815.000 148.000	186,95
Francia (Metrópoli)	5.380.000	16.470.000	32,66
Alemania occidental	15.130.000	21.071.000	71,80
Italia	6.560.000	3.786.000	173,26
Holanda (Metrópoli)	6.150.000	555.000	1.108,10
TOTALES	36.890.000	43.845.000	84,13
España	1.012.474	4.900.000	20,66

Fuente: *Breves consideraciones sobre lo que es posible suceda a la economía forestal de España si ésta entrara en el Mercado Común.* Marzo de 1959.

En relación con el futuro consumo y producción de madera en España, se expresan seguidamente las últimas previsiones de las que se tiene conocimiento.

Necesidades y producciones probables de madera en España, metros cúbicos.

CONCEPTO	Año 1965	Año 1970	Año 1975
Minas	1.547.612	1.657.918	1.657.918
Envases y embalajes	1.484.000	1.703.500	1.925.000
Celulosa	1.186.117	1.674.855	2.312.072
Postes	38.319	38.319	38.319
Traviesas	420.000	420.000	420.000
Construcción	2.131.456	2.383.045	2.633.840
Tableros	288.000	335.000	382.000
Usos diversos	125.000	125.000	125.000
TOTALES	7.220.504	8.337.637	9.494.903

CONCEPTO	Año 1965	Año 1970	Año 1975
Necesidades probables	7.220.504	8.337.637	9.494.903
Producción probable	5.481.704	5.810.381	6.776.084
DÉFICIT	1.738.800	2.527.256	2.718.819

Fuente: Consejo Económico Sindical, 1961.

La consideración de las cifras de los cuadros precedentes, pone de manifiesto que, sin contar con la exportación de elaboraciones y derivados de la madera, no peligra en muchos años la colocación de la renta forestal en especie.

EXAMEN RETROSPECTIVO DE LA DEFORESTACIÓN.

A pesar del balance expuesto, favorable a la repoblación forestal, conviene destacar lo siguiente: la Administración Forestal, con 6.921.829 hectáreas a su cargo, ha repoblado desde 1940 hasta la fecha, 1.400.000 hectáreas (1.167.000 el Patrimonio Forestal y el resto los demás Servicios de la Administración Forestal); los particulares, con 19.137.371 hectáreas a su cargo, han repoblado unas 85.000, según la Estadística Forestal; no hay duda alguna de que esta última cifra es inferior a la real, pero es evidente que cualquiera que sea resultará muy por bajo de la alcanzada por la Administración Forestal. Si los propietarios de montes particulares hubieran podido proceder al mismo ritmo que la Administración Forestal, debieran de haber repoblado en cifras redondas 4.200.000 hectáreas en los últimos veinte años.

Conviene meditar si resultaría interesante estimular a los propietarios particulares para que en el futuro participen en la gran tarea de la repo-

blación forestal, más a tono con la extensa área forestal que poseen, y estudiar a fondo las causas que dificultan dicha participación. Desde luego es una injusticia el haber motejado al campesino español de enemigo del árbol. Cuando los árboles apenas tenían valor en pie, la necesidad acuciante de vivir les obligó a talar, quemar o roturar en busca de pastos más abundantes o del pan que no encontraba por ninguna parte. Desde que el bosque llegó a valer algo, ante las acuciantes necesidades de una humanidad agraria, siempre carente de capital, es la tala el paño de lágrimas que saca de situaciones apuradas a la familia campesina, si con ello no se alcanza remedio, se acude a la venta del ganado, y en último término, a la del predio o parte del predio; es más humano y más lógico realizar el crecimiento del bosque acumulado durante varios años, antes que acudir a la usura y antes también que al crédito bancario, cuyos préstamos son a un interés por lo general muy superior al tanto de crecimiento del capital vuelo maderable, capital que, por otra parte, tiene el riesgo de incendio, con nulas o escasas posibilidades de asegurarlo.

Contribuyó muy apreciablemente a la desforestación la protección estatal que tuvo el comercio de importación de maderas y que permitía a las excelentes maderas del Báltico, situarlas en el centro de España a un precio tal, que no podían competir con ellas muchas de las maderas del centro de España, por lo que los pinares proporcionaban a sus propietarios rentas reducidísimas o nulas.

El bosque de especies de crecimiento lento es una magnífica propiedad, en general, para propietarios con excedente de capital, para padres acomodados que quieren legar a hijos y nietos una saneada finca. o para propietarios sin capital, que dispongan de crédito a un interés inferior al que corresponde a las inversiones de repoblación o al del bosque hecho.

La falta de capital que padece en general el agro español se traduce en que los magníficos pinos de Galicia, del Maestrazgo y demás serranías españolas tienen poco diámetro y la hectárea pocas existencias; es necesario venderlos prematuramente para educar a los hijos, casarlos, atender las enfermedades y demás necesidades. En otras regiones la lentitud del crecimiento y la ganadería impiden la continuidad del bosque tras la tala, realizada a veces con pesar. En donde el capital abunda entre los propietarios, los bosques particulares se han conservado bien —Cataluña, por ejemplo—, y en todas las zonas donde, además de disponer de capital, los repoblados se pueden aprovechar a turnos cortos y medios, la repoblación particular se ha mantenido, prueba evidente de su rentabilidad, que pasamos a considerar.

Las inversiones destinadas a la repoblación forestal y su rentabilidad.

En el estudio de las inversiones hay que considerar separadamente: las correspondientes a las repoblaciones de aquella superficie con arbolado forestal falto de densidad, que hemos llamado rasos encubiertos; operación trascendental denominada por la Administración Forestal, mejora, trans-

formación, transformación acelerada de las masas forestales, y la de los rasos.

De los numerosos y detallados estudios que se han hecho en los últimos años sobre la rentabilidad de dichas inversiones, nos referiremos a los estudios conocidos que se consideran de mayor interés, pues se juzga ocioso plantear un estudio más, que no mejoraría los ya realizados.

Inversiones para la repoblación de la superficie rasa encubierta o transformación del arbolado ya existente con poca densidad. Un interesante estudio realizado por la Dirección General de Montes en el presente año ha puesto de manifiesto que las inversiones con dicho fin y en cuantía adecuada, realizadas en cinco anualidades, pueden rentar el 7,3 por 100 a partir del año sexto.

Inversiones para la repoblación de rasos. En un estudio de conjunto realizado por la Dirección General de Montes, que abarca las inversiones hechas desle el año 1940 hasta el fin de la campaña 1956-57, en que se alcanzó la cifra de un millón de hectáreas repobladas, al importe total invertido correspondió una renta del 6 por 100.

Otro estudio posterior [2], desglosado por especies, ha dado los siguientes resultados:

a) *Resinosas de crecimiento lento,* representadas por el P. laricio.

	Pesetas
Costo de repoblación, más intereses intercalarios al 3,5 por 100, y turnos de noventa años	69.095
Valor de los aprovechamientos	76.105
Valor actual residual del suelo	317

En algunas zonas de la España xerófita, con lluvias anuales inferiores a 400 mm., el valor actual residual del suelo, hechos los cálculos al 3,5 por 100 de interés, puede resultar negativo, consecuencia de que la inversión funciona a un interés menor, que se puede fijar, en general, en un 2 por 100.

b) *Resinosas de crecimiento rápido,* representadas por el P. pinaster de Galicia.

	Pesetas
Costo de repoblación, más intereses intercalarios al 3,5 por 100 y turnos de veinticinco años	7.385
Valor de los aprovechamientos	91.250
Valor actual residual del suelo	35.587

[2] *Estudios sobre la unidad económica de Europa. Producción Forestal.* José M.ª Sanz Pastor, 1959.

c) *Repoblación con álamos,* representadas por clonos de buena clase.

	Pesetas
Costo de repoblación, más intereses intercalarios al 3,5 por 100 y turnos de quince años	18.428
Valor de los aprovechamientos	90.000
Valor actual residual del suelo	42.720

d) *Eucalipto Norte de España.*

	Pesetas
Costo de repoblación, más intereses intercalarios al 3,5 por 100 y cuatro turnos de diez años	20.931
Valor de los aprovechamientos	185.125
Valor actual residual del suelo	41.472
cuatro turnos de diez años	62.598

e) *Eucalipto Sur de España.*

	Pesetas
Costo de repoblación, más intereses intercalarios al 3,5 por 100 y cuatro turnos de diez años	62.598
Valor de los aprovechamientos	115.313
Valor actual residual del suelo	13.314

Los precios medios pagados por el Patrimonio Forestal del Estado en la compra de fincas destinadas a repoblar, han tenido la siguiente evaluación:

	Pesetas hectárea		Pesetas hectárea
Año 1940	82	Año 1956	1.230
" 1945	382	" 1957	998
" 1950	934	" 1958	1.336
" 1955	1.236	" 1959	2.207

Fuente: Memorias anuales de la Dirección General de Montes.

Los elevados valores residuales actuales del suelo que se acaban de expresar para las especies de rápido crecimiento, resinosas y frondosas, pre-

suponen que la inversión funciona a bastante más del 3,5 por 100; se puede fijar en general superior al 7 por 100.

Las colocaciones de capital realizadas en la Bolsa de Madrid el pasado año presuponían las rentas que se expresan a continuación, paralelamente a la de las inversiones destinadas a distintas repoblaciones.

Bolsa de Madrid proporción de valores — %	Renta neta 1960 — %	Rentabilidad de las inversiones para repoblación — %	OBSERVACIONES
7,4	2-3	2	Repoblaciones de crecimiento lento en zonas xerófitas con lluvias inferiores a 500 mm.
17,77	3-4	3-4	Repoblaciones de crecimiento lento en zonas con lluvias superiores a 500 mm.
23	4-5	4-5	
37	5-6	6	Primer millón de hectáreas repobladas por la Administración Forestal.
10	6-7	—	Mejora de la superficie rasa encubierta y repoblaciones con especies de rápido crecimiento.
4,83	Más de 7	7-7,30	
1.000,00			

De cuanto se acaba de exponer sobre inversiones, se deduce lo siguiente:

1.º Que toda inversión encaminada a aumentar la densidad del arbolado ya existente, con poca espesura, o a repoblar con especies de rápido crecimiento, es más rentable que el 95,17 por 100 de los valores cotizados en la Bolsa de Madrid durante el pasado año, a los que correspondió una renta menor del 7 por 100.

2.º Que las inversiones realizadas por la Administración Forestal, desde el año 1940 hasta el final de la campaña 1946-1947, presuponen una rentabilidad del 6 por 100, que es mayor que el 85,27 por 100 de la de los referidos valores.

3.º Que las repoblaciones con especies de crecimiento lento en las zonas de más de 500 mm. de lluvia, tienen rentabilidades del 3 al 5 por 100, igual a la que corresponde al 40,66 por 100 de los valores a que nos venimos refiriendo.

4.º Que las repoblaciones con especies de crecimiento lento en las zonas de menos de 500 mm. de lluvia, rentan aproximadamente igual que el 7,4 por 100 de los valores de Bolsa.

Se ha puesto de manifiesto que la rentabilidad de las inversiones forestales está dentro del marco de la renta neta que producen los valores

cotizados en Bolsa. Sin embargo, aparte de la falta de capital de los propietarios, el mayor impedimento o freno para las inversiones forestales particulares lo constituye, por un lado, la falta de agilidad de la inversión, puesto que una vez realizada no es fácilmente vendible a buen precio el predio repoblado; tampoco es fácil vender una parte del mismo y, además, hay que seguir invirtiendo en cuidados culturales, hasta que llega el momento de efectuar los aprovechamientos principales. Por otro lado, sobre el predio a repoblar gravita una economía y unos modos de vida ancestrales, pero respetabilísimos, y para una acción repobladora más intensa que la actual habría que transformar antes parte de esa vida y de esa economía, principalmente ganadera, en otras formas de explotación pecuaria, que en definitiva no se restasen productos al mercado nacional.

Afortunadamente, los forestales ponen cada día más tesón en el estudio de los problemas de pastoreo y de pastos, tan viejos y complicados, y ensayan fórmulas, casi siempre técnicas, para su mejor coordinación y equilibrio. Pero es asimismo conveniente ensayar fórmulas humanas, transformación de parte de los ganaderos y pastores de ganado lanar y cabrío de algunas comarcas, en granjeros de vacuno estabulado, recriadores de cerdos y avicultores. También sería interesante hacer ensayos para establecer la carga ganadera adecuada que proporciona la máxima renta por unidad de superficie pastada, y un cierto orden en el pastoreo, a fin de evitar la carrera de competencia que se establece en los montes de aprovechamiento en común para consumir el pasto antes de su óptimo desarrollo.

Se comprende por todo lo expuesto que el gran problema de la repoblación forestal llevado a escala nacional y con la participación de los particulares con ímpetu parecido al de la Administración Forestal, es un gran problema de coordinación agraria; de Hacienda en cuanto a desgravaciones y a la parte crediticia, a resolver con acusada elasticidad de tipos de interés, según zonas, y del Ministerio de Comercio, para mantener, con una discreta política arancelaria y de comercio exterior, el que se puedan exportar las maderas de las calidades que nos sobran y sus derivados, e importar las maderas y pastas de las calidades que nos faltan, con el fin de mantener precios apetecibles de la madera en pie para el propietario y el industrial.

Las expresadas bases constituirían, sin duda alguna, una ayuda eficaz para que la Dirección General de Montes, además de poder continuar al mismo ritmo la gigantesca labor de repoblación estatal, realizada hasta el presente, pueda, paralelamente, desarrollar la transformación de las masas arbóreas poco densas y poner su experiencia y preparación al servicio de esa propiedad particular, que avanza con lentitud en la carrera para la conquista del yermo raso y apenas productivo.

EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA (1940-1960)

Por MANUEL FUENTES IRUROZQUI

SUMARIO

GENERALIDADES.

Una de las actividades que, cualquiera que sea su volumen, más caracterizan a una economía nacional, es la del comercio exterior. España no es una excepción a esta regla general. España depende inclusive de su comercio internacional más que la mayor parte de los países de similar "standard" y de parecidas condiciones estructurales. Y, desde luego, mucho más de lo que se deduce de la simple comparación de cifras porcentuales en que se relacionen los totales de la producción con las de los intercambios con el exterior.

Aunque la tendencia es hacia el aumento, nuestro comercio exterior todavía sigue ofreciendo como notas características las siguientes condiciones:

a) Escaso volumen.

b) Exportaciones de productos alimenticios y materias primas.

c) Importaciones de manufacturas y bienes de equipo en no demasiada escala; y

d) Considerable importación de combustibles y artículos para el abastecimiento nacional.

La relación entre comercio exterior y renta nacional es la siguiente:

CUADRO NÚM. 1

AÑOS	Valor de las importaciones y exportaciones en millones de dólares	Porcentaje a renta nacional
1935	477	10,4
1943	585	12,7
1944	517	11,1
1945	562	14,5
1946	567	11,3
1947	702	14,5
1948	834	17,9
1949	841	18,1

AÑOS	Valor de las importaciones y exportaciones en millones de dólares	Porcentaje a renta nacional
1950	794	16,3
1951	925	16,2
1952	1.030	17,2
1953	1.083	18,8
1954	1.079	16,6
1955	1.063	16,1
1956	1.208	17,5
1957	1.338	18,2
1958	1.358	17,8
1959	1.295	16,5
1960	1.446	19,6

De estas cifras, iniciales de nuestro estudio, se deduce de inmediato que la evolución de nuestra economía no es suficiente a superar cierta tendencia hacia la autarquía a la que aludieron tradicionalmente los más destacados tratadistas españoles de la materia.

Obliga a ello la condición de nuestras exportaciones de tipo habitual basadas en productos de venta forzosa con carácter urgente y estacional y la de inexcusabilidad de gran parte de las importaciones normales que hacen referencia a productos básicos y a combustibles y carburantes indispensables.

Claro que todo ello, como es natural, se deriva de los rasgos fundamentales de una economía como la española que siendo, sobre todo a efectos de comercio exterior y dentro de éste, a efectos de exportación, fundamentalmente agrícola, ni es totalmente agraria —ya que a veces hay que acudir a compras de algo tan rural como el trigo, las grasas o las carnes—, ni deja de serlo con los inconvenientes que comporta siempre el no poder precisar una trayectoria por falta de concreción en los objetivos a lograr.

Y pese a ello, el campo español pesa siempre con marcado acento en todo el sector externo de nuestra economía.

NOTA.—Los cuadros que aparecen en el presente estudio se basan por lo general en las estadísticas de la Dirección General de Aduanas. Hemos procurado recoger en ellos el desenvolvimiento con el exterior en los últimos veinte años; sin embargo, algunos se refieren a períodos más cortos, debido a la falta de sistemática que hasta hace poco ofrecían dichas estadísticas.

También hemos de indicar que, en cuanto a valoraciones monetarias, dichos cuadros se refieren unas veces a pesetas oro y en otras a pesetas corrientes o a dólares. Desearíamos ofrecer dichos valores en una misma unidad monetaria, pero las propias estadísticas de Aduanas hasta el pasado año lo hacían en pesetas oro, mientras que en la actualidad lo hacen en pesetas corrientes, lo que, sin lugar a dudas, es más práctico y más significativo. La traducción de pesetas oro a pesetas papel encierra bastante dificultad al tener que emplear para ello cambios múltiples que, en la mayoría de las veces, no se ajustarían a la realidad. Para evitar estos inconvenientes se ofrecen los valores en pesetas oro cuando los datos se refieren a la totalidad del período, y en pesetas corrientes o en dólares, cuando se refieren a años de la última década.

I

CIFRAS DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior de España ha pasado en los últimos veinte años por numerosas alternativas y vicisitudes, que obedecen principalmente a causas internas y externas. Entre las primeras nos encontramos con una que tiene decisiva influencia en nuestra balanza comercial: el signo favorable o adverso de los años agrícolas.

En nuestro comercio exterior, tanto del lado de las importaciones como de las exportaciones, los productos alimenticios tienen una importancia que difícilmente pasa inadvertida. Así, los años de abundantes cosechas dejan sentir sus beneficiosos efectos en el capítulo exportador español, al mismo tiempo que, y como consecuencia de ello, las importaciones de dichos productos agrícolas experimentan una sensible merma. Por el contrario, los años de cosechas escasas el efecto en el comercio exterior es contrario al señalado antes, acentuándose, por tanto, el saldo deficitario típico del mismo.

En el cuadro número 2 se recogen los volúmenes y valores del comercio exterior español en los últimos veinte años, así como los saldos correspondientes. Una simple ojeada es suficiente para apreciar que durante esos años tan sólo hemos conseguido saldos favorables en los años 1944, 1950, 1951 y en 1960. En el gráfico número 1 se plasma la evolución del saldo de

CUADRO NÚM. 2

COMERCIO EXTERIOR

En miles de toneladas y de pesetas oro.

AÑOS	IMPORTACION		EXPORTACION		SALDO	
	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores
1940	3.457	611.561	3.075	320.540	— 382	— 291.021
1941	2.766	507.853	2.421	416.726	— 345	— 91.127
1942	1.964	520.050	2.427	501.353	+ 463	— 18.697
1943	2.169	855.880	2.443	731.361	+ 274	— 124.519
1944	2.120	773.522	2.518	791.295	+ 398	+ 17.773
1945	2.229	813.864	2.636	708.573	+ 406	— 105.291
1946	3.144	900.558	3.829	734.259	+ 684	— 166.299
1947	3.649	1.167.895	4.675	886.527	+ 1.026	— 281.368
1948	5.402	1.483.006	5.834	1.148.193	+ 432	— 334.823
1949	6.467	1.435.562	6.348	1.246.856	— 119	— 188.706
1950	6.495	1.197.061	6.430	1.241.587	— 65	+ 44.526
1951	6.869	1.307.451	8.419	1.524.465	+ 1.550	+ 217.014
1952	7.646	1.757.608	8.918	1.402.457	+ 1.272	— 350.151
1953	8.206	1.837.927	8.382	1.478.907	+ 176	— 359.020
1954	8.782	1.882.105	8.085	1.421.615	— 697	— 460.490
1955	7.516	1.889.578	8.584	1.365.967	+ 1.068	— 523.605
1956	8.364	2.346.930	9.833	1.353.283	+ 1.469	— 993.647
1957	11.141	2.639.296	10.185	1.456.509	— 956	—1.182.787
1958	12.714	2.670.506	8.076	1.486.995	— 4.638	—1.183.511
1959	13.001	2.433.184	7.977	1.532.521	— 5.024	— 900.663
1960	11.189	2.208.520	11.016	2.219.438	— 173	+ 10.918

la balanza comercial, que alcanza su valor máximo en el año 1958, con un déficit de 1.183 millones de pesetas oro; ahora bien, desde el año 1940 hasta 1952, el déficit no supera los 350 millones de pesetas oro, siendo el saldo medio deficitario en dicho período de 110 millones de pesetas oro. Este desenvolvimiento contrasta con el ocurrido a partir de 1952. Mucho más intenso, consecuencia de la expansión económica experimentada por la economía española en la última década lo que implicó un fuerte incremento de las importaciones, principalmente de bienes de equipo, mientras que la exportación se mantuvo estacionaria, salvo en el año 1960. El saldo medio deficitario que resulta desde el año 1952 hasta el año 1961 es de 660 millones de pesetas oro, o sea, seis veces mayor que el correspondiente al período anterior.

El volumen de nuestro comercio exterior ha evolucionado tanto para la exportación como para la importación en términos análogos. Las importaciones pasan de 3,4 millones de toneladas en 1940 a 11,1 millones en 1960, y las exportaciones, de tres millones de toneladas en 1940 a 11 millones en 1960, equivalente en ambos casos a un aumento del 260 por 100 con relación a 1940; sin embargo, el volumen del comercio exterior español es comparativamente modesto con relación a la mayoría de los países europeos.

En lo que se refiere a valores, se observa un comportamiento bien distinto, según se analicen los correspondientes a la importación o a la exportación. Hasta el año 1952 existe un cierto paralelismo en la evolución de los valores, que deja de darse a partir de dicho año, en que el ritmo de crecimiento es más intenso para las importaciones que para las exportaciones, a pesar de las dificultades de tipo monetario y administrativo. La importación alcanza su valor cumbre en 1958, con 2.670 millones de pesetas oro, mientras que la exportación en ese año no llegaba a los 1.500 millones. Nuestras compras en el extranjero ofrecen un crecimiento muy uniforme hasta 1959, año en el que se llevan a la práctica las medidas estabilizadoras, que provocan una fuerte contracción de la demanda interna y a su vez una sensible disminución de las importaciones.

Los valores representativos de la exportación tienen también un crecimiento bastante uniforme hasta el año 1952, estabilizándose hasta el año 1959. En el gráfico anexo se observa un bache de la exportación en los años 1955 y 1956, consecuencia, sin duda, del signo adverso de nuestras cosechas.

Mientras las importaciones disminuyeron a partir de 1958, las exportaciones se incrementaron notablemente, pasando de 1.500 millones de pesetas oro en 1959 a 2.219 millones en 1960, cifra jamás alcanzada por nuestro comercio exterior.

Hasta aquí nos hemos referido al aspecto cuantitativo de la balanza comercial, pasando a continuación al análisis estructural que ha experimentado en los últimos veinte años, para lo cual se han elaborado los cuadros números 3 y 4, conforme a la clasificación internacional.

El cuadro número 3, que recoge los datos correspondientes a la importación, ofrece un cambio estructural notable a lo largo de los años. Así, mientras en el año 1940 las importaciones de productos alimenticios representaban el 34,01 por 100 del valor total, veinte años más tarde, en 1959, representaban tan sólo un 13,33 por 100. En cuanto a las primeras materias y artículos fabricados, que en 1940 representaban el 28,8 por 100 y el 36,5 por 100, respectivamente, del valor total de las importaciones, han expe-

rimentado un aumento, siendo los porcentajes en 1959 el 46,16 por 100 y el 40,44 por 100, respectivamente.

No ocurre lo mismo en el campo de las exportaciones (cuadro núm. 4), pues el capítulo de los productos alimenticios se ha estabilizado durante el período alrededor del 60 por 100 del valor total exportado, repartiéndose el resto, sin grandes diferencias, los artículos fabricados y las materias primas.

CUADRO NÚM. 3

IMPORTACION

Miles de toneladas.

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Animales vivos	3	0,8	1	1	0,7	1	1
Primeras materias	1.012	959	879	750	839	909	1.217
Artículos fabricados	1.418	871	435	630	540	645	1.265
Sustancias alimenticias	1.024	935	649	788	741	674	661
TOTAL	3.457	2.766	1.964	2.169	2.120	2.229	3.144
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	3.457	2.766	1.964	2.169	2.120	2.229	3.144

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
Animales vivos	2	3	2	2	1	1	1
Primeras materias	1.203	2.649	3.199	3.155	3.207	4.495	5.036
Artículos fabricados	1.877	2.102	2.504	2.635	3.088	2.880	2.497
Sustancias alimenticias	567	647	762	703	573	270	672
TOTAL	3.649	5.401	6.467	6.495	6.869	7.646	8.206
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—	—		
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—			
TOTAL	3.649	5.401	6.467	6.495	6.869	7.646	8.206

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Animales vivos	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	0,7	0,7
Primeras materias	4.818	4.891	5.263	7.874	10.030	10.055	8.706,4
Artículos fabricados	3.040	2.388	2.634	2.683	2.092	2.331	1.922,3
Sustancias alimenticias	924	236	466	583	590	614	559,2
TOTAL	8.782	7.516	8.364	11.141	12.713	13.000	11.188,7
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—			
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—		—	—
TOTAL	8.782	7.516	8.364	11.141	12.713	13.000	11.188,7

IMPORTACION

Millones de pesetas oro.

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Animales vivos	3,8	2,3	2,8	2,6	3,1	5,1	4,0
Primeras materias	176,3	133,2	164,9	292,8	309,9	383,6	332,7
Artículos fabricados	223,3	213,1	230,0	398,0	281,0	271,2	341,7
Sustancias alimenticias	207,9	158,8	116,7	157,0	185,3	147,4	221,6
TOTAL	611,5	507,5	514,5	850,5	773,5	807,4	900,1
Oro en pasta y moneda	—	0,3	5,4	5,2	—	6,4	0,3
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	611,5	507,8	520,0	855,8	773,5	813,8	900,5

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
Animales vivos	8,7	9,0	5,2	4,4	3,4	3,0	3,5
Primeras materias	386,9	515,5	553,3	443,3	506,3	805,7	747,2
Artículos fabricados	430,5	522,1	560,4	557,3	616,4	789,0	867,0
Sustancias alimenticias	340,7	428,6	304,0	185,4	173,1	152,0	207,1
TOTAL	1.167,0	1.145,5	1.423,0	1.190,6	1.299,3	1.749,9	1.824,9
Oro en pasta y moneda	0,8	7,4	10,1	0,4	8,1	2,7	12,9
Plata en pasta y moneda	—	—	2,3	—	—	—	—
TOTAL	1.167,8	1.483,0	1.435,5	1.197,0	1.307,4	1.752,6	1.837,9

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Animales vivos	2,4	2,7	3,0	1,8	2,1	1,6	2,0
Primeras materias	648,8	778,0	825,0	1.096,3	1.261,3	1.123,2	939,5
Artículos fabricados	962,3	983,4	1.171,3	1.173,2	1.038,4	983,9	1.011,2
Sustancias alimenticias	265,5	125,2	347,4	367,8	368,5	324,3	254,6
TOTAL	1.879,1	1.889,5	2.346,9	2.639,2	2.670,5	2.433,1	2.207,3
Oro en pasta y moneda	2,9	—	—	—	—	—	—
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	0,3
TOTAL	1.882,1	1.889,5	2.346,9	2.639,2	2.670,5	2.433,1	2.207,6

CUADRO NÚM. 4

EXPORTACION

Miles de toneladas.

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Animales vivos	0,039	0,020	0,020	0,015	0,026	0,054	0,018
Primeras materias	2.280	1.757	1.965	1.924	1.817	1.900	2.780
Artículos fabricados	255	229	128	127	252	266	608
Sustancias alimenticias	540	435	334	392	449	469	440
TOTAL	3.075	2.421	2.427	2.443	2.518	2.635	3.828
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
Plata en pasta y moneda	0,045	—	—	—	—	—	—
TOTAL	3.075	2.421	2.427	2.443	2.518	2.635	3.828

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
Animales vivos	0,035	0,117	0,120	0,359	0,216	0,397	1
Primeras materias	3.225	3.407	3.387	3.543	4.675	4.935	4.054
Artículos fabricados	992	1.711	1.996	1.920	2.313	2.229	2.341
Sustancias alimenticias	458	716	965	966	1.430	1.683	1.985
TOTAL	4.675	5.834	6.348	6.429	8.418	8.917	8.381
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	4.675	5.834	6.348	6.429	8.418	8.917	8.381

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Animales vivos	1	1	0,7	0,4	0,5	0,6	3,0
Primeras materias	3.892	5.256	6.803	6.802	4.128	3.893	6.273,5
Artículos fabricados	2.454	1.419	1.602	1.860	1.711	1.924	2.552,5
Sustancias alimenticias	1.738	1.908	1.427	1.523	2.177	2.159	2.186,1
TOTAL	8.085	8.584	9.833	10.185	8.076	7.976	11.016
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	8.085	8.584	9.833	10.185	8.076	7.976	11.016

EXPORTACION

Millones de pesetas oro.

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Animales vivos	0,053	0,039	0,042	0,049	0,084	2,210	0,081
Primeras materias	76,992	117,43	154,94	274,48	296,33	196,75	91,901
Artículos fabricados	49,884	94,55	108,16	119,12	150,85	141,36	229,32
Sustancias alimenticias	193,328	204,57	236,72	336,25	340,95	364,10	390,88
TOTAL	320,257	416,60	499,85	729,91	788,22	702,45	712,19
Oro en pasta y moneda	—	0,11	1,49	—	—	—	0,20
Plata en pasta y moneda	0,283	—	—	1,44	3,07	6,12	21,85
TOTAL	320.540	416,72	501,35	731,36	791,29	708,57	734,25

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
Animales vivos	0,206	0,561	0,752	0,994	0,785	1,045	1,941
Primeras materias	120,1	139,973	147,556	173,631	260,306	302,057	265,023
Artículos fabricados	376,3	428,373	414,536	444,457	480,682	361,268	359,268
Sustancias alimenticias	388,8	564,006	670,310	570,328	730,480	736,055	840,390
TOTAL	885,6	1.132,9	1.233,1	1.189,4	1.472,2	1.400,4	1.466,3
Oro en pasta y moneda	0,8	7,6	12,9	49,5	48,7	—	2,7
Plata en pasta y moneda	—	7,6	0,7	2,6	3,4	2,0	9,8
TOTAL	886,5	1.246,1	1.246,8	1.241,5	1.524,4	1.402,4	1.478,9

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Animales vivos	1,986	1,906	0,925	1,116	1,500	1,604	3,794
Primeras materias	268,881	301,882	347,732	318,591	214,800	237,653	407,469
Artículos fabricados	359,014	400,611	309,187	349,578	382,390	350,000	629,554
Sustancias alimenticias	750,130	752,992	659,048	754,412	917,862	882,509	1.177,748
TOTAL	1.421,6	1.365,9	1.353,2	1.456,5	1.484,2	1.523,4	2.218,56
Oro en pasta y moneda	—	—	—	—	—	—	—
Plata en pasta y moneda	—	—	—	—	2,7	9,(	1,132
TOTAL	1.421,6	1.365,9	1.353,2	1.456,5	1.486,9	1.532,5	2.219,69

El análisis del comercio exterior de España desde un punto de vista espacial resalta, de la lectura de los cuadros números 5 y 6, demostrándonos que nuestras transacciones con el exterior, en sus dos vertientes, tienen lugar con los países europeos. Obsérvese que esta importancia se da tanto en valores como en cantidades, con la única excepción en nuestras importaciones con los países asiáticos, que representan un tonelaje superior al europeo. La explicación de esta pequeña disparidad está en que con dichos países, especialmente con los del Oriente Medio, efectuamos fuertes adquisiciones de

combustibles líquidos. El valor de la exportación española con Europa supera el 50 por 100 del total, mientras que en cantidades alcanza en ocasiones un 80 por 100. Del lado de las importaciones, el comportamiento es análogo, con la salvedad antes apuntada. El porvenir del comercio exterior español está, pues, fundamentalmente en el continente europeo.

CUADRO NÚM. 5

COMERCIO EXTERIOR POR PAISES

En millones de pesetas oro.

PAISES	1948		1949		1950	
	I	E	I	E	I	E
Alemania	0,3	8	13	28	52	31
Arabia	54	0,09	48	0,1	61	—
Argentina	398	30	230	27	39	37
Austria	3	3	3	3	9	6
Bélgica	37	38	42	37	39	40
Brasil	119	15	122	18	41	17
Canadá	1	6	0,7	4	11	11
Cuba	32	24	16	19	11	23
Chile	17	11	23	12	40	20
Dinamarca	13	11	26	29	16	35
Egipto	31	19	18	16	9	18
Estados Unidos	103	105	136	66	177	188
Finlandia	2	3	5	4	4	4
Francia	9	59	91	127	99	82
Gran Bretaña	177	262	153	307	107	250
Holanda	130	41	139	48	101	38
India	56	4	23	5	19	6
Irak	—	4	—	5	—	3
Irán	10	1	30	3	63	1
Irlanda	2	18	3	14	3	9
Italia	22	33	27	28	13	17
Japón	—	0,2	2	8	1	3
Malaya	2	3	1	—	4	0,5
Marruecos	11	27	28	33	26	35
Méjico	19	6	4	4	2	6
Noruega	19	19	24	27	20	21
Pakistán	—	—	—	—	—	—
Polonia	—	5	!	—	—	—
Portugal	8	10	6	12	7	8
Suecia	40	43	35	39	32	36
Suiza	37	59	41	41	23	26
U. R. S. S.	—	—	—	—	—	—
Venezuela	59	6	60	6	61	7

PAISES	1951		1952		1953	
	I	E	I	E	I	E
Alemania	59	84	159	126	123	192
Arabia	92	—	146	—	145	—
Argentina	32	11	20	4	27	—

	1951		1952		1953	
	I	E	I	E	I	E
Austria	7	7	5	5	8	7
Bélgica	50	75	47	49	43	44
Brasil	12	15	14	5	30	5
Canadá	1	17	7	8	45	8
Cuba	19	37	21	28	22	28
Chile	6	19	17	9	25	17
Dinamarca	36	25	35	23	26	26
Egipto	31	22	49	11	43	10
Estados Unidos	208	199	291	144	220	153
Finlandia	5	6	13	10	14	14
Francia	125	120	162	147	188	115
Gran Bretaña	111	304	176	246	189	231
Holanda	118	78	123	54	95	53
India	14	3	5	3	2	2
Irak	—	—	—	—	3	—
Irán	44	2	—	4	6	10
Irlanda	5	9	10	8	3	10
Italia	12	25	36	31	43	19
Japón	—	7	3	39	2	37
Malaya	13	—	16	—	3	2
Marruecos	24	33	34	25	35	25
Méjico	15	13	12	11	14	9
Noruega	22	24	44	28	30	33
Pakistán	31	9	26	6	30	9
Polonia	—	—	—	—	—	—
Portugal	10	14	2	9	4	5
Suecia	28	42	49	52	85	45
Suiza	33	49	34	47	49	57
U. R. S. S.	—	—	—	—	—	—
Venezuela	75	6	65	6	63	7
PAISES	1954		1955		1956	
	I	E	I	E	I	E
Alemania	212	157	191	198	245	159
Arabia	143	—	159	—	144	—
Argentina	11	—	3	3	6	7
Austria	9	7	8	8	10	7
Bélgica	54	39	62	43	88	34
Brasil	40	36	88	75	70	69
Canadá	5	13	8	15	13	16
Cuba	25	27	38	33	36	31
Chile	34	18	25	10	45	15
Dinamarca	22	23	30	22	45	20
Egipto	29	2	25	3	7	3
Estados Unidos	345	143	350	137	614	181
Finlandia	22	17	19	22	20	24
Francia	163	96	205	109	155	89
Gran Bretaña	194	236	192	222	215	204
Holanda	122	49	81	63	91	71
India	2	10	6	2	6	4
Irak	6	—	—	1	23	—

PAISES	1954		1955		1956	
	I	E	I	E	I	E
Irán	3	10	1	2	33	1
Irlanda	7	7	6	8	7	6
Italia	34	21	45	28	52	42
Japón	4	36	4	26	26	26
Malaya	16	2	27	1	42	1
Marruecos	36	17	31	17	36	27
Méjico	6	10	2	13	3	18
Noruega	34	26	32	28	41	23
Pakistán	9	—	12	—	9	—
Polonia	—	—	—	—	—	—
Portugal	9	4	4	6	7	11
Suecia	51	38	49	34	58	27
Suiza	58	57	63	49	50	49
U. R. S. S.	—	—	—	—	—	—
Venezuela	32	11	26	14	34	13

PAISES	1957		1958		1959		1960	
	I	E	I	E	I	E	I	E
Alemania	218	201	230	150	255	196	222	327
Arabia	209	—	220	—	199	—	135	4
Argentina	6	9	20	9	18	8	13	15
Austria	33	17	29	18	28	18	17	15
Bélgica	73	34	47	31	50	42	27	61
Brasil	86	60	46	32	33	27	33	52
Canadá	17	19	13	20	17	16	20	17
Cuba	43	36	56	37	22	24	31	29
Chile	34	34	52	16	37	26	11	11
Dinamarca	36	21	34	25	17	22	20	28
Egipto	11	8	40	58	25	57	40	11
Estados Unidos	688	134	576	143	573	180	421	206
Finlandia	41	22	32	17	12	13	5	16
Francia	140	100	180	149	135	80	168	172
Gran Bretaña	229	245	207	235	167	241	182	378
Holanda	88	59	84	50	66	59	76	72
India	4	2	3	4	3	2	3	5
Irak	7	4	16	4	7	5	89	1
Irán	64	—	80	—	86	2	85	2
Irlanda	77	42	48	40	49	51	5	6
Italia	47	1	70	2	72	2	66	204
Japón	28	15	17	25	16	17	5	40
Malaya	53	1	41	2	39	2	58	4
Marruecos	32	38	56	27	38	22	32	34
Méjico	18	15	20	15	6	1	18	14
Noruega	29	27	43	28	34	32	20	28
Pakistán	13	—	16	—	12	—	11	8
Polonia	1	3	29	19	16	17	5	6
Portugal	7	7	7	6	9	22	12	5
Suecia	43	21	30	22	41	31	60	42
Suiza	63	59	76	86	37	49	59	58
U. R. S. S.	—	—	12	2	16	13	11	21
Venezuela	78	13	66	16	91	17	52	15

El detalle de cuáles son nuestros principales clientes y abastecedores, se recoge en el cuadro número 5, atendiendo a valores importados y exportados. Se han tenido en consideración para la elaboración de este cuadro aquellos países que han comerciado por importe superior al 1 por 100 del total. El cuadro en cuestión arranca del año 1948, momento en que aparece la distribución por países en las Estadísticas de Comercio Exterior de España.

De los 33 países tomados en consideración, vemos que Gran Bretaña suele ser el mejor cliente de España. En 1948 la exportación a dicho país fue de 262 millones de pesetas oro. En los años siguientes el valor exportado ha sufrido ligeras variaciones, oscilando entre los 200 y los 378 millones de pesetas oro. Esta cifra corresponde al año 1960. Como dato curioso diremos que nuestra balanza comercial arroja para todos los años un saldo favorable a España, salvo en 1956, en que las importaciones fueron superiores a las exportaciones en 11 millones de pesetas oro. Esta circunstancia difícilmente se puede apuntar para la mayoría de los países europeos principales. Así ocurre en el caso de nuestro comercio con Alemania, que arroja la mayoría de los años un saldo desfavorable a nuestra balanza comercial. Mientras que el comercio con la Gran Bretaña presenta una gran uniformidad a lo largo del tiempo, contrasta enormemente con nuestro principal proveedor. En efecto, nuestro comercio con Alemania ha ido adquiriendo con los años mayor pujanza, pues el comercio exterior en 1948 totalizó 8,3 millones de pesetas oro, frente a 549 millones en 1960.

Nuestro comercio con Estados Unidos es el de mayor volumen, experimentando, a partir de 1948, un fuerte desarrollo. El saldo es desfavorable a España, de una manera permanente, desde el año 1951.

Otros países que destacan son Francia, que efectúa importantes compras; Holanda y otros países europeos. Nuestro comercio con Arabia se reduce prácticamente a las importaciones de petróleo crudo. Otra característica de este cuadro es el que a partir del año 1956 aparecen las cifras de nuestro comercio exterior con la Unión Soviética y países satélites. La balanza comercial española con los países de Centro y Sudamérica presenta una gran semejanza para la mayoría de los países, resaltando la espectacular caída de las importaciones con Argentina y Brasil a partir de 1950.

CUADRO NÚM. 6

IMPORTACION DISTRIBUIDA POR ZONAS

En miles de toneladas y de pesetas oro.

	Europa		América, Norte		Amér., Centro, Sur		Africa	
AÑOS	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor
1956.........	2.006	1.075.734	1.152	627.868	1.167	237.878	776	89.138
1957.........	1.973	1.069.475	1.850	705.547	1.952	367.838	770	94.066
1958.........	2.579	1.122.501	1.454	589.490	1.500	316.713	1.274	130.791
1959.........	2.195	971.396	1.713	591.183	1.844	259.095	1.756	115.025
1960.........	1.799	1.012.968	1.197	451.173	1.368	205.351	979	100.855

IMPORTACION DISTRIBUIDA POR ZONAS

En miles de toneladas y de pesetas oro.

AÑOS	Asia y Oceanía		Otros		TOTAL	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
1956	3.263	315.637	—	45	8.364	2.346.300
1957	4.583	441.903	3	467	11.141	2.679.296
1958	5.904	510.187	3	824	12.714	2.670.506
1959	6.037	494.647	6	1.838	13.551	2.433.184
1960	5.842	446.966	1,5	407	11.188	2.177.913

EXPORTACION DISTRIBUIDA POR ZONAS

En miles de toneladas y de pesetas oro.

AÑOS	Europa		América, Norte		Amér., Centro, Sur		Africa	
	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor
1956	7.922	786.818	232	197.756	109	178.425	193	56.890
1957	8.225	886.304	251	154.036	175	210.634	313	83.876
1958	5.899	910.115	235	163.907	144	152.333	806	140.135
1959	5.489	949.225	427	196.231	139	141.773	672	134.523
1960	8.346	1.542.169	397	228.401	205	183.892	623	112.171

AÑOS	Asia y Oceanía		Otros		TOTAL	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
1956	243	54.840	1.135	78.554	9.834	1.353.283
1957	99	30.581	1.121	91.079	10.184	1.456.510
1958	231	58.815	762	61.690	8.077	1.486.995
1959	372	49.409	881	61.260	7.977	1.532.421
1960	598	98.629	844	55.331	11.015	2.220.595

II

ANALISIS DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES

Para efectuar el análisis de las principales exportaciones españolas en los últimos veinte años se han elaborado los cuadros 7 y 8, basándose en la clasificación según clases arancelarias. Hemos tomado, por otra parte, porcentajes en lugar de valores para las diferentes clases, pues el objeto que perseguimos con ellos es conocer, mejor dicho, dar una idea de la composición e importancia de las principales exportaciones.

El cuadro número 7 refleja de manera bien elocuente que en cualquier año los productos alimenticios representan el porcentaje más alto del total exportado, lo que confirma que la exportación española se apoya en más del 50 por 100 en los productos del campo. En efecto, de los 320,5 millones de pesetas oro exportados en 1940, el 59,64 por 100 los proporcionaron los productos alimenticios, observando que en los años siguientes dicho porcentaje ha sufrido ligeras oscilaciones en más o en menos; en el año 1959, la exportación totalizó 1.502,5 millones de pesetas oro, de los cuales el 57,16 por 100 correspondían a la Clase XIII. Así, pues, la estructura de la exportación española es típicamente agrícola.

CUADRO NÚM. 7

EXPORTACIONES

Resumen de valores en porcentajes del total. (millones de pesetas oro.)

	1940	1941	1942	1943	1944
Exportación total (millones ptas. oro)...	320,5	416,7	501,3	731,3	791,2
I.—Minerales, mat. térreas, deriv....	8,95	5,72	7,04	18,60	27,66
II.—Maderas, mat. veg. ind. manufac.	6,23	5,55	5,75	3,52	3,17
III.—Animales y despojos	1,61	4,07	6,34	6,39	4,48
IV.—Metales y sus manufacturas	10,07	10,45	5,66	6,18	7,47
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	1,30	0,25	0,29	0,26	0,54
VI.—Product. químicos, derivados	8,36	10,67	9,64	7,36	8,64
VII.—Papel, sus manufacturas	0,96	0,96	0,72	0,60	0,42
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,18	0,53	0,27	0,16	0,59
IX.—Cáñamo, lino, fibras tex. veg. ...	0,03	0,03	0,05	0,01	0,03
X.—Lanas, crines, pelos, manufac. ...	0,35	6,32	4,10	3,63	2,63
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,27	0,16	0,51	0,18	0,10
XII.—Productos alimenticios	59,64	48,50	45,89	44,72	42,75
XIII.—Varios	0,08	0,07	0,11	0,19	0,35
Petróleos, gasolinas, tabacos	1,97	6,72	13,63	8,20	1,17
	100	100	100	100	100

	1945	1946	1947	1948
Exportación total (millones ptas. oro)...	708,5	734,2	886,5	1.148,1
I.—Minerales, mat. térreas, deriv....	21,32	7,47	8,46	7,40
II.—Maderas, mat. veg. ind. manufac.	3,19	4,82	3,89	3,12
III.—Animales y despojos	1,03	1,85	1,61	0,87
IV.—Metales y sus manufacturas	8,04	5,77	2,78	4,52
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	0,88	0,67	0,89	1,17
VI.—Product. químicos, derivados	7,27	8,19	7,47	5,31
VII.—Papel, sus manufacturas	0,61	0,85	0,51	0,60
VIII.—Algodón, sus manufacturas	1,76	2,47	13,41	10,55
IX.—Cáñamo, lino, fibras tex. veg. ...	0,23	0,11	0,13	0,03
X.—Lanas, crines, pelos, manufac. ...	1,85	2,10	2,07	1,11
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,41	1,46	2,12	0,51
XII.—Productos alimenticios	51,20	52,90	43,55	48,50
XIII.—Varios	0,63	1,04	0,52	0,47
Petróleos, gasolinas, tabacos	1,67	10,30	12,59	15,54
	100	100	100	100

	1949	1950	1951	1952
Exportación total (millones ptas. oro)...	1.246,8	1.241,5	1.524,4	1.402,4
I.—Minerales, mat. térreas, deriv....	7,74	8,93	10,80	16,92
II.—Maderas, mat. veg. ind. manufac.	2,86	3,17	2,78	2,55
III.—Animales y despojos	1,09	1,15	1,34	0,68
IV.—Metales y sus manufacturas	3,12	7,56	8,10	4,36
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	1,13	1,46	1,44	1,45
VI.—Product. químicos, derivados	6,15	4,79	4,18	3,27
VII.—Papel, sus manufacturas	0,59	0,87	0,40	0,53
VIII.—Algodón, sus manufacturas	6,32	9,34	8,19	3,64
IX.—Cáñamo, lino, fibras tex. veg. ...	0,03	0,05	0,40	0,50
X.—Lanas, crines, pelos, manufac. ...	1,26	2,12	1,47	0,52
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,70	0,80	0,53	0,51
XII.—Productos alimenticios	53,41	45,76	47,76	52,31
XIII.—Varios	0,37	0,37	0,39	0,24
Petróleos, gasolinas, tabacos	15,23	13,63	12,22	12,52
	100	100	100	100

	1953	1954	1955	1956
Exportación total (millones ptas. oro)...	1.478,9	1.421,6	1.365,9	1.353,2
I.—Minerales, mat. térreas, deriv....	12,66	12,77	15,33	19,38
II.—Maderas, mat. veg. ind. manufac.	2,51	3,48	4,98	4,77
III.—Animales y despojos	0,91	0,92	1,28	0,98
IV.—Metales y sus manufacturas	5,20	4,72	5,40	5,46
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	1,91	1,95	1,66	3,69
VI.—Product. químicos, derivados	3,61	4,78	5,55	5,63
VII.—Papel, sus manufacturas	0,72	1,99	2,02	2,35
VIII.—Algodón, sus manufacturas	2,43	1,78	1,65	1,35
IX.—Cáñamo, lino, fibras tex. veg. ...	0,27	0,41	0,12	0,24
X.—Lanas, crines, pelos, manufac. ...	0,49	0,67	0,82	0,29
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,83	0,82	0,35	0,84
XII.—Productos alimenticios	56.66	52,50	54,76	48,15
XIII.—Varios	0,43	0,82	0,60	0,41
Petróleos, gasolinas, tabacos	11,37	12,39	5,48	6,46
	100	100	100	100

	1957	1958	1959	1960
Exportación total (millones ptas. oro)...	1.456,5	1.486,9	1.502,5	2.219,6
I.—Minerales, mat. térreas, deriv....	17,14	7,91	6,61	
II.—Maderas, mat. veg. ind. manufac.	3,73	3,73	3,80	
III.—Animales y despojos	0,02	0,01	1,91	
IV.—Metales y sus manufacturas	4,61	5,54	7,38	
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	3,33	1,63	2,16	
VI.—Product. químicos, derivados	4,96	5,18	5,89	
VII.—Papel, sus manufacturas	2,62	2,53	2,02	(1)
VIII.—Algodón, sus manufacturas	1,52	0,87	2,56	
IX.—Cáñamo, lino, fibras tex. veg. ...	0,06	0,09	0,03	
X.—Lanas, crines, pelos, manufac. ...	0,16	0,17	0,42	
XI.—Sedas, sus manufacturas	1,11	0,80	1,93	
XII.—Productos alimenticios	51,25	61,29	57,16	
XIII.—Varios	0,28	0,42	0,56	
Petróleos, gasolinas, tabacos	8,21	8,74	7,57	
	100	100	100	100

(1) La diferente clasificación estadística introducida en 1960 como consecuencia de la nueva nomenclatura arancelaria no permite establecer comparaciones con años anteriores.

Siguen en importancia las Clases I, IV y VI y el Capítulo de los productos monopolizados (petróleos, gasolinas y tabacos). La Clase I, que en 1940 representó el 8,95 por 100 del total exportado en dicho año, alcanzó en los años 1943, 1944 y 1945 los porcentajes más altos, debido, sin duda, a la fuerte demanda realizada por varios países de ciertos minerales de aplicaciones bélicas. A partir de 1945 la importancia decae, recobrando nuevamente relevancia en 1950, hasta el año 1958, en que el porcentaje exportado de la Clase I baja sensiblemente con relación al año anterior. Dentro de la Clase que estamos comentando, el producto que reporta la parte más sustancial de los ingresos es el mineral de hierro.

Es difícil seguir la trayectoria de nuestras exportaciones de metales y sus manufacturas (Clase IV). El porcentaje representativo de la importancia de las mismas con relación al total presenta una evolución que no responde a ninguna circunstancia digna de tenerse en cuenta. Por lo que se refiere a los productos químicos y derivados, se desprende, de la observancia del cuadro, que ha perdido importancia, pues hasta el año 1947 la exportación correspondiente a la Clase VI representaba dentro del total exportado un porcentaje superior al 7 por 100, mientras que a partir de dicho año no vuelve a alcanzarse, oscilando entre el 3 y el 6 por 100. Los productos monopolizados representan un importante renglón en nuestras ventas al exterior, especialmente el gas-oil y el fuel-oil.

La interpretación de otras Clases arancelarias presenta también algunas peculiaridades que no expresamos aquí, pues el cuadro que comentamos es por sí solo bien expresivo.

Juntamente con este cuadro ofrecemos otro gemelo, el número 8, que toma en consideración el tonelaje exportado.

CUADRO NÚM. 8

EXPORTACION

Resumen de cantidades en porcentaje del total. (Miles de toneladas.)

	1940	1941	1942	1943
Exportación total (miles de toneladas) ...	3.074,7	2.421,0	2.426,7	2.442,8
I.—Minerales, mat. térreas derivadas.		64,56	66,28	71,48
II.—Maderas, mat. veg. indust. manuf.		1,57	1,11	1,09
III.—Animales y despojos		0,17	0,12	0,11
IV.—Metales y sus manufacturas		1,89	1,94	2,21
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...		0,01	0,02	0,02
VI.—Productos químicos, derivados ...		7,54	7,16	5,24
VII.—Papel, sus manufacturas		0,05	0,04	0,04
VIII.—Algodón, sus manufacturas		0,03	—	—
IX.—Cáñamo, lino, fibras textiles, etc.		—	—	—
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...		0,11	0,08	0,05
XI.—Sedas, sus manufacturas		—	—	—
XII.—Productos alimenticios		17,91	13,67	15,72
XIII.—Varios		—	—	15,72
Petróleos, gasolinas, tabacos		6,16	9,58	4,03
	100	100	100	100

	1944	1945	1946	1947
Exportación total (miles de toneladas) ...	2.518,1	2.635,9	3.828,7	4.675,2
I.—Minerales, mat. térreas derivadas.	62,17	62,26	63,60	60,65
II.—Maderas, mat. veg. indust. manuf.	1,36	1,55	1,21	1,07
III.—Animales y despojos	0,11	0,03	0,04	0,02
IV.—Metales y sus manufacturas	2,66	1,79	0,46	0,45
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	0,03	0,03	0,02	0,04
VI.—Productos químicos, derivados ...	11,74	14,41	14,93	12,10
VII.—Papel, sus manufacturas	0,04	0,03	0.03	0.02
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,02	0,06	0,05	0,20
IX.—Cáñamo, lino, fibras textiles, etc.	0,01	0,04	—	—
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	0,04	0,03	0,04	0,02
XI.—Sedas, sus manufacturas	—	0.01	0,01	0,02
XII.—Productos alimenticios	17,80	17,83	11,50	9.80
XIII.—Varios	0,01	0,01	0,02	15,60
Petróleos, gasolinas, tabacos				
	100	100	100	100

	1948	1949	1950	1951
Exportación total (miles de toneladas) ...	5.833,9	6.348,3	6.429,9	8.419,1
I.—Minerales, mat. térreas derivadas.	51,26	48,16	51,47	49.98
II.—Maderas, mat. veg. indust. manuf.	1,04	0,95	1,12	0,92
III.—Animales y despojos	0.02	0.03	0.03	0.04
IV.—Metales y sus manufacturas	0,39	0,42	0,35	0,78
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	0,04	0,03	0.06	0.06
VI.—Productos químicos, derivados ..	10.02	8,81	6,35	8,77
VII.—Papel, sus manufacturas	0.02	0,02	0.02	0,02
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,20	0,10	0,20	0,13
IX.—Cáñamo, lino, fibras textiles, etc.	—	0,01	—	0,05
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. .	0,01	0,01	0,01	0,01
XI.—Sedas, sus manufacturas				
XII.—Productos alimenticios	12,26	15,19	15,02	16,98
XIII.—Varios	0,01	0,01	0.02	0.01
Petróleos. gasolinas. tabacos	24.72	26,25	25.32	22.23
	100	100	100	100

	1952	1953	1954	1955
Exportación total (miles de toneladas) ...	8.917,9	8.381,7	8.085,2	8.584,2
I.—Minerales, mat. térreas derivadas.	51,40	43,39	43,02	55,42
II.—Maderas, mat. veg. indust. manuf.	0,62	0,67	0,87	0,98
III.—Animales y despojos	0,02	0,03	0,03	0,06
IV.—Metales y sus manufacturas	0,57	0,90	0,65	0,66
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	0,05	0,08	0,08	0,06
VI.—Productos químicos, derivados ...	6,13	7,51	7,73	8,31
VII.—Papel, sus manufacturas	0,02	0,03	0,03	0,03
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,05	0,05	0,04	0,05
IX.—Cáñamo, lino, fibras textiles, etc.	0,05	0,04	0,06	0,02
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	0,01	0,01	0,01	0,01
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,02	0,03	0,03	0,01
XII.—Productos alimenticios	18,87	23,69	21,49	22,22
XIII.—Varios	0,01	0,01	0,03	0,02
Petróleos, gasolinas, tabacos	22,18	23,56	26,93	12,15
	100	100	100	100

	1956	1957	1958	1959	1960
Exportación total (miles de toneladas) ...	9.833,1	10.185,4	8.076,4	7.976,9	11.016
I.—Minerales, mat. térreas derivadas.	65,22	63,45	44,67	39,63	
II.—Maderas, mat. veg. indust. manuf.	0,82	0,66	0,94	1,04	
III.—Animales y despojos	0,02	0,02	0,02	0,04	
	0,42	0,25	1,38	3,16	
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	0,16	0,14	0,07	0,10	
VI.—Productos químicos, derivados ...	6,41	6,72	8,57	10,82	
VII.—Papel, sus manufacturas	0,03	0,03	0,02	0,03	(1)
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,02	0,03	0,01	0,09	
IX.—Cáñamo, lino, fibras textiles, etc.	0,04	0,01	0,02	0,02	
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	—	0,01	0,01	0,02	
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,02	0,03	0,02	0,13	
XII.—Productos alimenticios	14,50	14,94	26,94	27,05	
XIII.—Varios	0,01	0,01	0,01	0,02	
Petróleos, gasolinas, tabacos	12,33	13,70	17,26	17,85	
	100	100	100	100	100

(1) Véase nota del cuadro número 7.

En el cuadro número 9 se ofrecen los valores y cantidades de los principales artículos exportados desde el año 1953 a 1959. Los ingresos en divisas más importantes proceden de los agrios, minerales y aceites. La exportación de naranjas alcanzó en 1939 un volumen de 1.004.323 toneladas, o sea, ligeramente inferior al de la campaña de 1929-1930, que fue de 1.084.500 toneladas. El importe de la exportación de 1953 fue de 280 millones de pesetas oro. A partir de este año, debido a las fuertes heladas que sufrió todo el Levante español, desciende sensiblemente el tonelaje exportado, alcanzando su valor mínimo en el año 1956, con un total de 378.804 toneladas y 81,8 millones de pesetas oro. Desde entonces la exportación vuelve a tener un desenvolvimiento creciente, aproximándonos a la cifra de 1953. El pasado año 1960, la exportación de naranjas fue de 883.405 toneladas, por un valor de 5.850,8 millones de pesetas oro.

La exportación de minerales, principalmente de mineral de hierro, ha tenido a partir de 1953 una evolución creciente, alcanzando en el año 1956 su valor máximo: seis millones de toneladas, por un importe de 204,8 millones de pesetas oro. El pasado año la exportación ha sido superior a la de 1959, pero sin alcanzar los cuatro millones de toneladas.

En 1954 la exportación de aceites minerales fue de dos millones de toneladas, bajando sensiblemente a partir de dicho año. Por el contrario, las ventas al extranjero de aceite de oliva fueron en 1956 de 40.863 toneladas, con una contrapartida en divisas de 82,5 millones de pesetas oro. El pasado año este capítulo de nuestro comercio exterior ha tenido un resultado excepcional, pues se exportaron 138.559 toneladas, frente a 37.209 toneladas en 1959.

Hay algo que se puede apreciar en los cuadros anteriores, y es la tremenda rigidez de las exportaciones españolas, es decir, que estructuralmente no han experimentado ningún cambio sustancial. Es necesario que nuestra exportación se diversifique en los próximos años, pues los dos puntales en que se apoya están amenazados por causas externas. Por una

parte, los productos agrícolas, en que los agrios son el primer renglón, están sujetos a una demanda bastante rígida y a una fuerte competencia por otros países, principalmente Israel, Grecia, Argelia y Túnez; de otra, los productos minerales están sufriendo una seria competencia, tanto en calidad como en precios. En este aspecto, hay que señalar la necesidad de mejorar los métodos de extracción, elevando de esta manera la baja productividad del sector. En fin, que nuestras posibilidades de exportación están, valga la expresión, en manos del "hombre del tiempo".

La exportación española debe modificarse estructuralmente en los próximos años, incrementando aquellos capítulos que hasta ahora han tenido poca importancia. Hay que estimular nuestras exportaciones industriales. Por otra parte, en lo que es ya tradicional en nuestro comercio exterior, es decir, en la exportación agrícola, se exige una constante mejora para hacer frente a la competencia, día a día mayor. Hay que exportar cuidando cada vez más de la calidad, de la presentación y de los precios.

CUADRO NÚM. 9

EXPORTACION

de principales artículos, en toneladas y miles de pesetas oro.

MERCANCIAS	1953		1954	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Naranjas	1.004.323	280.058	808.476	219.716
Minerales	3.295.612	122.379	3.184.349	119.238
Aceites minerales	1.851.478	156.372	2.017.924	167.119
Aceite de oliva	21.563	44.773	27.606	51.591
Vinos finos (hectolitros)	444.507	43.228	598.545	48.456
Tomates	128.312	63.508	131.104	68.923
Aceitunas	29.135	47.743	24.188	41.395
Conservas frutas, legumbres, etcétera	30.455	16.877	47.835	26.638
Plátanos	114.470	48.042	101.452	42.268
Almendras	15.356	36.142	14.133	37.467
Corcho obrado	13.460	20.501	18.418	27.607
Libros	1.669	8.027	1.733	25.292
Conservas de pescado	8.865	16.275	9.583	18.750
Arroz	55.575	36.302	60.463	31.747
Mercurio	1.505	22.279	1.501	25.655
Sales potásicas	251.036	21.143	244.533	20.607
Manufacturas de algodón	4.106	35.990	3.138	25.294
Uvas	35.853	16.071	47.810	21.117
Patatas	62.845	15.595	70.372	16.485
Vinos comunes (hectolitros)	586.276	12.013	949.118	16.985
Gasolina	—	—	—	—
Fundición de hierro	—	—	—	—
Manufacturas de seda	1.109	10.312	1.782	10.967

MERCANCIAS	1955		1956	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Naranjas	999.866	259.179	378.804	81.890
Minerales	4.363.204	145.740	5.872.635	194.397
Aceites minerales	947.271	63.881	1.150.501	79.597
Aceite de oliva	30.397	58.866	40.863	82.598
Vinos finos (hectolitros)	588.284	52.414	658.834	57.228
Tomates	139.311	48.181	121.106	38.227
Aceitunas	27.541	45.655	29.474	51.408
Conservas frutas, legumbres, etcétera	45.285	25.351	57.668	30.847
Plátanos	125.906	49.453	107.338	35.970
Almendras	4.052	14.402	4.432	26.890
Corcho obrado	21.331	38.715	19.374	37.109
Libros	1.542	24.879	1.868	28.844
Conservas de pescado	9.685	21.280	12.511	29.080
Arroz	47.979	20.839	90.977	35.977
Mercurio	1.112	26.479	1.404	30.308
Sales potásicas	241.590	19.317	255.409	20.470
Manufacturas de algodón	3.478	22.289	2.721	18.227
Uvas	43.488	17.561	62.966	19.580
Patatas	83.373	18.714	99.531	23.545
Vinos comunes (hectolitros)	600.766	12.833	753.266	15.587
Gasolina	—	—	—	—
Fundición de hierro	—	—	—	—
Manufacturas de seda	393	3.796	2.129	11.359

MERCANCIAS	1957		1958	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Naranjas	458.562	125.370	731.913	174.257
Minerales	6.023.152	204.843	3.288.707	91.819
Aceites minerales	1.213.849	96.993	1.094.167	90.397
Aceite de oliva	23.261	59.293	19.294	41.799
Vinos finos (hectolitros)	611.691	59.022	667.530	60.411
Tomates	145.496	55.252	142.323	70.652
Aceitunas	30.817	54.388	42.747	64.958
Conservas frutas, legumbres, etcétera	64.649	49.882	57.289	39.652
Plátanos	95.214	35.384	73.668	29.296
Almendras	15.200	49.782	20.212	65.421
Corcho obrado	16.814	30.607	16.807	27.976
Libros	1.974	34.676	1.666	35.396
Conservas de pescado	12.720	28.747	13.716	27.337
Arroz	64.732	23.245	97.010	34.410
Mercurio	1.603	33.385	1.749	31.818
Sales potásicas	328.681	28.575	264.755	24.089
Manufacturas de algodón	2.978	22.028	1.58	12.996
Uvas	50.316	27.794	46.188	27.589
Patatas	166.586	29.424	88.329	14.543
Vinos comunes (hectolitros)	868.286	20.276	2.603.916	68.894
Gasolina	131.831	16.388	240.559	31.787
Fundición de hierro	—	—	81.990	13.013
Manufacturas de seda	2.892	16.112	1.522	11.397

MERCANCIAS	1959		1960 (1)	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Naranjas	784.435	202.149	883.405	298.797
Minerales	2.789.637	66.867	3.851.266	80.386
Aceites minerales	1.200.302	89.382	—	—
Aceite de oliva	37.209	66.404	138.559	213.391
Vinos finos (hectolitros)	615.275	63.341	—	—
Tomates	158.372	58.098	176.332	60.637
Aceitunas	33.296	53.249	26.661	34.570
Conservas frutas, legumbres, etcétera	65.599	42.192	—	—
Plátanos	86.014	31.304	80.264	27.757
Almendras	20.218	60.124	31.365	89.332
Corcho obrado	17.638	27.807	—	—
Libros	1.840	27.235	—	—
Conservas de pescado	16.176	31.945	17.262	33.711
Arroz	28.031	10.863	—	—
Mercurio	1.483	26.719	1.814	30.090
Sales potásicas	295.529	25.130	359.859	29.610
Manufacturas de algodón	7.172	39.156	13.983	87.085
Uvas	56.905	15.335	—	—
Patatas	107.644	15.629	—	—
Vinos comunes (hectolitros)	733.650	18.686	—	—
Gasolina	160.787	19.508	—	—
Fundición de hierro	207.996	32.132	908.278	171.840
Manufacturas de seda	5.201	22.455	—	—

(1) Avance con las cifras de que disponemos.

III

ANALISIS DE LAS PRINCIPALES IMPORTACIONES

La sistemática que vamos a seguir para analizar el capítulo importador de nuestra balanza comercial va a ser la misma que la seguida en el apartado anterior. Para ello recurrimos a los cuadros 10 y 11, que toman en consideración los valores y cantidades de las diferentes Clases arancelarias. De éstas, las más sobresalientes son las siguientes: V, VI, VIII, XIX y los productos monopolizados.

Decíamos en el apartado precedente que la exportación española no había experimentado una modificación estructural digna de mención en los últimos veinte años. Sin embargo, tal afirmación no la podemos hacer al referirnos a las importaciones. El análisis de la evolución de las partidas citadas antes será más que suficiente para apreciar el distinto comportamiento en nuestras compras al extranjero. Así, la exportación de la Clase XII, que había mantenido su importancia a lo largo del tiempo, presenta aquí una evolución marcadamente decreciente, pues en 1940 la importación de productos alimenticios representó el 34,02 por 100 del total, mientras que en 1959 fue de 7,52 por 100 del total importado. A partir de 1950 se observa que con la contracción del porcentaje se hace más intensa, lo que

coincide con el período en que la economía española experimentó una fuerte expansión. En una palabra, las importaciones pierden su carácter consecutivo, aumentando, por el contrario, las reproductivas, es decir, las importaciones de bienes de inversión.

CUADRO NÚM. 10

IMPORTACION

Resumen de valores en porcentajes del total, en millones.

	1940	1941	1942	1943	1944
Importación total (millones ptas. oro) ...	611,5	507,8	520,0	855,8	773,5
I.—Minerales, mat. térreas y deriv.	3,05	6,19	6,41	3,88	4,39
II.—Min., mat. veget. ind. manufact.	1,93	1,05	0,96	0,90	0,85
III.—Animales y despojos	1,93	1,67	1,78	1,08	1,42
IV.—Metales y sus manufacturas	3,12	2,38	4,48	3,65	3,39
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos.	9,65	11,78	15,51	13,58	10,29
VI.—Productos químicos, derivados ...	10,62	12,05	17,94	15,85	11,79
VII.—Papel, sus manufacturas	1,90	2,46	3,60	3,90	3,72
VIII.—Algodón, sus manufacturas	11,07	8,77	11,27	14,70	18,02
IX.—Cáñamo, lino, fib. textiles, veg....	1,56	1,31	1,88	0,42	0,47
X.—Lanas, crines, pelos, manufact....	0,03	0,07	0,05	0,05	0,02
XI.—Sedas, sus manufacturas	1,65	0,58	1,50	0,98	0,42
XII.—Productos alimenticios.	34,02	31,29	22,45	18,34	23,97
XIII.—Varios	1,57	1,45	1,34	1,23	1,13
Petróleos, gasolinas, tabacos	17,90	18,95	10,83	21,44	20,12
	100	100	100	100	100

	1945	1946	1947	1948
Importación total (millones ptas. oro) ...	813,8	900,5	1.167,8	1.483,0
I.—Minerales, mat. térreas y deriv.	3,38	2,45	3,17	5,64
II.—Min., mat. veget. ind. manufact.	0,50	0,83	0,95	0,88
III.—Animales y despojos	1,39	1,16	2,67	1,89
IV.—Metales y sus manufacturas	3,05	3,36	3,18	4,69
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos.	9,20	12,04	12,38	12,18
VI.—Productos químicos, derivados ...	11,22	12,10	10,54	8,50
VII.—Papel, sus manufacturas	2,22	2,88	2,14	2,79
VIII.—Algodón, sus manufacturas	21,26	13,49	10,64	10,81
IX.—Cáñamo, lino, fib. textiles, veg....	0,80	1,03	2,45	1,07
X.—Lanas, crines, pelos, manufact....	5,04	1,02	0,69	1,13
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,32	0,32	0,11	0,19
XII.—Productos alimenticios.	18,11	24,61	29,19	28,93
XIII.—Varios	1,50	2,58	2,42	1,24
Petróleos, gasolinas, tabacos	22,01	22,13	19,47	20,06
	100	100	100	100

	1949	1950	1951	1952
Importación total (millones ptas. oro) ...	1.435,5	1.191,0	1.307,4	1.752,6
I.—Minerales, mat. térreas y deriv.	8,08	6.67	5,14	6,86
II.—Min., mat. veget. ind. manufact.	0,84	0,70	0,75	0,57
III.—Animales y despojos	0,96	0,60	0,61	1,10
IV.—Metales y sus manufacturas	6,23	5,28	5,27	7,03
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos.	13,19	13,51	15,70	18,25
VI.—Productos químicos, derivados ...	11,42	14,24	12,47	12,27
VII.—Papel, sus manufacturas	2,91	2,76	3,32	3,84
VIII.—Algodón, sus manufacturas	11.76	10,86	11,72	14,61
IX.—Cáñamo, lino, fib. textiles, veg....	0,42	0,55	1,24	1,04
X.—Lanas, crines, pelos, manufact....	0,58	0,84	0,17	0,73
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,13	0,18	0,21	0,29
XII.—Productos alimenticios.	21,19	15,57	13,24	8,42
XIII.—Varios	1,14	1,41	2,34	1,98
Petróleos, gasolinas, tabacos	21,15	26,74	28,82	23,01
	100	100	100	100

	1953	1954	1955	1956
Importación total (millones ptas. oro) ...	1.837,9	1.882,1	1.889,5	2.346,9
I.—Minerales, mat. térreas y deriv.	6,80	5,75	4,98	4,15
II.—Min., mat. veget. ind. manufact.	0,55	0,58	1,02	1,01
III.—Animales y despojos	1,63	0,66	1,79	1,53
IV.—Metales y sus manufacturas	8,17	7,07	9,12	10,36
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos.	24,14	26,62	27,07	27,19
VI.—Productos químicos, derivados ...	8,10	8,88	11,92	17,87
VII.—Papel, sus manufacturas	3,26	3,29	3,33	3,31
VIII.—Algodón, sus manufacturas	10,66	8,32	11,12	5,80
IX.—Cáñamo, lino, fib. textiles, veg....	0,94	0,59	0,89	0,58
X.—Lanas, crines, pelos, manufact....	0,72	0,32	0,76	1,45
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,35	0,49	0,45	0,33
XII.—Productos alimenticios.	11,28	14,11	6,65	7,40
XIII.—Varios	1,54	2,27	2,45	2,87
Petróleos, gasolinas, tabacos	21,86	21,05	18,45	16,15
	100	100	100	100

	1957	1958	1959	1960
Importación total (millones ptas. oro) ...	2.639,2	2.670,5	2.433,1	2.207,6
I.—Minerales, mat. térreas y deriv.	4,80	6,27	5,50	
II.—Min., mat. veget. ind. manufact.	1,03	1,34	1,01	
III.—Animales y despojos	1,68	1,46	1,32	
IV.—Metales y sus manufacturas	9,75	9,96	9,46	(1)
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos.	23,36	19,03	18,68	
VI.—Productos químicos, derivados ...	14,26	16,16	17,94	
VII.—Papel, sus manufacturas	3,46	2,98	2,70	
VIII.—Algodón, sus manufacturas	5,41	7,23	6,89	
IX.—Cáñamo, lino, fib. textiles, veg....	0,75	0,82	0,79	
X.—Lanas, crines, pelos, manufact....	0,90	1,37	0,18	

	1957	1958	1959	1960
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,25	0,26	0,24	
XII.—Productos alimenticios.	8,75	8,00	7,52	(1)
XIII.—Varios	3,37	2,72	2,86	
Petróleos, gasolinas, tabacos	22,23	22,40	24,91	
	100	100	100	100

(1) Véase nota del cuadro número 7.

CUADRO NÚM. 11

IMPORTACION

Resumen de cantidades de porcentajes del total, en miles de toneladas.

	1940	1941	1942	1943	1944
Importación total (toneladas)	3.457,0	2.766,1	1.964,6	2.169,0	2.120,7
I.—Miner., mate. térreas y derivados.		24,78	26,43	13,50	18,47
II.—Mad., mat. veget. p. ind. manuf...		1,39	3,29	3,33	2,08
III.—Animales y despojos		0,51	0,60	0,56	0,35
IV.—Metales y sus manufacturas		0,85	1,02	1.07	0,69
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...		0,59	1,94	1,03	0,59
VI.—Productos químicos derivados		5,61	8,16	7,96	7,55
VII.—Papel, sus manufacturas		1,03	1,80	3,09	2.89
VIII.—Algodón, sus manufacturas		1,89	3,39	4,07	3,96
IX.—Cáñamo, lino, fib. text. veg. man.		0,51	0,99	0,33	0,28
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...		0,01	—	—	—
XI.—Sedas, sus manufacturas		0,02	0,11	0,06	0,01
XII.—Productos alimenticios		33,79	33,06	36,36	34,94
XIII.—Varios		0,21	0,13	0,10	0,09
Petróleos, gasolinas, tabacos		28,81	19,08	28,54	28,10
		100	100	100	100

	1945	1946	1947	1948
Importación total (toneladas)	2.229,5	3.144,7	3.649,1	5.401,9
I.—Miner., mate. térreas y derivados.	17,43	8,53	13,05	22,86
II.—Mad., mat. veget. p. ind. manuf...	0,91	1,55	2,47	1,18
III.—Animales y despojos	0,37	0,22	0,37	0,28
IV.—Metales y sus manufacturas	1,50	1,66	1,39	1,48
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	0,82	0,67	1,03	1,06
VI.—Productos químicos derivados	6,08	6,87	7,07	4,85
VII.—Papel, sus manufacturas	1,73	1,97	1,28	1,00
VIII.—Algodón, sus manufacturas	5,18	2,26	1,57	1,21
IX.—Cáñamo, lino, fib. text. veg. man.	0,44	0,48	0,56	0,23
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	0,59	0,11	0,07	0,11
XI.—Sedas, sus manufacturas	—	0,01	—	—
XII.—Productos alimenticios	30,23	21,03	15,52	11,99
XIII.—Varios	0,23	0,60	0,59	0,28
Petróleos, gasolinas, tabacos	34,49	54,04	55,03	53,44
	100	100	100	100

	1949	1950	1951	1952
Importación total (toneladas)	6.466,8	6.495,1	6.869,1	7.647,2
I.—Miner., mate. térreas y derivados.	26,24	22,79	17,22	23,33
II.—Mad., mat. veget. p. ind. manuf...	0,87	0,65	0,88	0,75
III.—Animales y despojos	0,11	0,08	0,07	0,21
IV.—Metales y sus manufacturas	1,77	2,26	1,62	1,50
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	1,01	0,74	1,07	1,17
VI.—Productos químicos derivados	5,58	9,50	8,09	8,81
VII.—Papel, sus manufacturas	1,05	1,08	0,64	1,09
VIII.—Algodón, sus manufacturas	1,13	0,87	0,74	1,12
IX.—Cáñamo, lino, fib. text. veg. man.	0,11	0,11	0,23	0,22
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	0,04	0,01	0,01	0,03
XI.—Sedas, sus manufacturas	—	0,01	0,02	0,01
XII.—Productos alimenticios	11,79	10,83	8,34	3,37
XIII.—Varios	0,27	0,26	0,29	0,34
Petróleos, gasolinas, tabacos	48,03	50,78	60,78	58,05
	100	100	100	100

	1953	1954	1955	1956
Importación total (toneladas)	8.206,1	8.782,5	7.516,2	8.364,6
I.—Miner., mate. térreas y derivados.	23,17	20,18	19,67	15,63
II.—Mad., mat. veget. p. ind. manuf...	0,61	0,60	1,34	1,86
III.—Animales y despojos	0,23	0,12	0,35	0,41
IV.—Metales y sus manufacturas	1,86	2,47	3,98	4,12
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	1,33	1,29	1,80	1,55
VI.—Productos químicos derivados	6,13	7,28	11,39	13,86
VII.—Papel, sus manufacturas	1,45	1,23	1,46	1,53
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,88	0,72	1,05	0,57
IX.—Cáñamo, lino, fib. text. veg. man.	0,33	0,19	0,36	0,26
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	0,04	0,03	0,08	0,10
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,01	0,02	0,05	0,02
XII.—Productos alimenticios	8,20	10,52	3,14	3,80
XIII.—Varios	0,32	0,47	0,48	0,50
Petróleos, gasolinas, tabacos	55,44	54,88	54,85	55,79
	100	100	100	100

	1957	1958	1959	1960
Importación total (toneladas)	11.141,0	12.713,8	13.000,6	11.188,7
I.—Miner., mate. térreas y derivados.	14,49	19,27	16,01	
II.—Mad., mat. veget. p. ind. manuf...	1,35	1,56	1,07	
III.—Animales y despojos	0,40	0,22	0,24	(1)
IV.—Metales y sus manufacturas	3,23	3,48	2,92	
V.—Maquinaria, aparatos, vehículos...	1,16	0,89	0,73	
VI.—Productos químicos derivados	9,04	9,81	12,71	
VII.—Papel, sus manufacturas	1,34	1,11	0,96	
VIII.—Algodón, sus manufacturas	0,55	0,61	0,57	

	1957	1958	1959	1960
IX.—Cáñamo, lino, fib. text. veg. man.	0,24	0,25	0,24	
X.—Lanas, crines, pelos, manufact. ...	0,05	0,07	0,01	(1)
XI.—Sedas, sus manufacturas	0,01	0,02	0,01	
XII.—Productos alimenticios	4,21	3,54	3,43	
XIII.—Varios	0,53	0,43	0,33	
Petróleos, gasolinas, tabacos	63,40	58,74	60,77	
	100	100	100	100

(1) Véase nota del cuadro número 7.

En efecto, las Clases IV y V reúnen en su mayor parte bienes de equipo y por ello vamos a utilizarlas para confirmar la mayor importancia que van adquiriendo a partir de 1940. La Clase IV totalizó en ese año el 3,12 por 100 de la importación española, mientras que en 1959 representó el 9,46 por 100; la Clase V se comportó de un modo análogo, como se desprende del cuadro que comentamos. Conjuntamente consideradas estas dos clases arancelarias se llega a la conclusión de la enorme importancia que han adquirido con el tiempo las importaciones de bienes de equipo, duplicándose el porcentaje en 1959 con relación al de 1940. El volumen de estas importaciones se hace más intenso a partir de 1949.

La Clase V, la más significativa para el análisis de nuestro comercio exterior en lo que a bienes de inversión se refiere, no alcanza valores sustanciales en los últimos veinte años; solamente en la última década el porcentaje correspondiente excede del 1 por 100, sin llegar al 4 por 100. Con ello deseamos poner de manifiesto el carácter altamente deficitario que arroja este aspecto parcial de nuestra balanza comercial.

La Clase VI, Productos químicos y derivados, es uno de los principales renglones de la importación española, pues representa un porcentaje que oscila alrededor del 12 por 100, aproximadamente.

En 1940, las importaciones de algodón y sus manufacturas constituyeron el 11,07 por 100 del total importado, manteniendo una importancia análoga hasta el año 1955. En este período el porcentaje alcanza su valor máximo en 1945: el 21,26 por 100. La extensión que ha experimentado el cultivo del algodón en España en los últimos diez años ha motivado que nuestra dependencia del exterior se debilitara notablemente, oscilando el porcentaje representativo de esta dependencia entre el 5 y el 7,5 por 100 del valor del total de la importación.

España, como hemos tenido ocasión de ver precedentemente, realiza fuertes importaciones de los países del Oriente Medio, Venezuela, etc., de combustibles para atender la demanda interior creciente. Por ello, el capítulo de los productos monopolizados supone un desembolso considerable de divisas, principalmente en adquisiciones de petróleo y gasolina. La importancia de estas importaciones se refleja en el hecho de que el porcentaje con relación al total se estabiliza alrededor del 20 por 100.

El detalle de nuestras principales importaciones se recoge en el cuadro número 12. Una ligera ojeada al mismo permite observar que los mayores desembolsos corresponden a la maquinaria, el petróleo, el algodón en rama, material eléctrico, etc.

Las importaciones de petróleo, en el período que abarca el cuadro, han crecido constantemente, pasando de 2,6 millones de toneladas en 1953 a 7,2 millones en 1959. Nos estamos refiriendo al petróleo crudo, pues los productos transformados del mismo están encuadrados dentro de la rúbrica "Aceites minerales". La puesta en marcha de las refinerías de Escombreras y Tenerife explica el descenso que han experimentado las importaciones de gas-oil y fuel-oil.

Por exigencias del desarrollo económico de España en los últimos diez años, las importaciones de maquinaria y de bienes de equipo han sido muy elevadas. La maquinaria importada en 1956 representó uno de los valores más altos: 339 millones de pesetas oro.

En los últimos años las importaciones de abonos (nitrato sintético) han crecido notablemente, pasando de 64.790 toneladas en 1953 a 282.203 toneladas en 1959.

Como dato curioso observamos que con anterioridad a 1956 no se realizaban importaciones de aceites alimenticios. En dicho año se importaron 149.201 toneladas, frente a 167.876 tres años después.

Con la puesta en práctica de las medidas estabilizadoras, la importación ha bajado ponderativamente en los últimos años, sin que, de momento, las liberaciones de mercancías efectuadas presenten demasiado repercusión en su volumen general.

CUADRO NÚM. 12

IMPORTACION

de principales artículos en toneladas y miles de pesetas oro.

MERCANCIAS	1953		1954	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Petróleo	2.698.858	192.726	2.638.504	168.998
Maquinaria	59.008	241.410	61.571	257.338
Algodón en rama	71.848	193.972	62.937	153.261
Aceites alimenticios	—	—	—	—
Hierro y acero sin manuf.	77.312	56.403	120.465	55.885
Automóviles y piezas	19.172	75.786	20.453	81.459
Material eléctrico	11.672	81.737	13.067	87.785
Sulfato amónico	150.006	24.061	242.946	37.725
Pasta de madera	94.795	40.436	93.736	48.937
Caucho	22.681	19.798	37.663	33.917
Tabaco en rama	24.041	37.504	16.161	35.068
Fosfatos	685.105	30.761	724.045	33.207
Aceites minerales	1.636.203	125.941	1.965.516	148.454
Cobre	9.782	21.903	13.154	23.046
Carbón	1.168.096	76.142	975.154	53.730
Nitrato sódico	144.698	22.906	156.589	23.732
Café	904	3.145	3.033	12.643
Nitrato sintético (abonos)	64.790	12.019	58.125	19.990
Maderas	47.038	9.339	47.557	9.177
Tabaco elaborado	662	12.814	631	11.053
Bacalao	17.175	23.733	16.133	23.276
Lanas	2.872	12.537	1.236	4.461
Carne	—	—	—	—

MERCANCIAS	1955		1956	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Petróleo	2.855.493	184.903	3.296.014	211.011
Maquinaria	68.568	263.532	81.028	339.094
Algodón en rama	78.356	206.683	47.536	133.369
Aceites alimenticios	—	—	149.201	174.182
Hierro y acero sin manuf.	173.352	80.886	176.181	92.178
Automóviles y piezas	21.827	87.246	26.378	104.145
Material eléctrico	12.430	74.316	16.935	134.991
Sulfato amónico	397.537	61.805	401.202	64.488
Pasta de madera	95.973	46.757	109.371	57.018
Caucho	32.306	35.681	36.126	53.496
Tabaco en rama	23.877	44.824	22.717	45.446
Fosfatos	707.904	31.691	848.255	41.638
Aceites minerales	1.102.592	68.807	663.637	42.026
Cobre	10.384	18.374	24.137	62.477
Carbón	647.728	38.747	336.340	23.086
Nitrato sódico	100.631	16.108	157.909	26.620
Café	6.530	28.701	7.570	24.861
Nitrato sintético (abonos)	74.364	12.934	153.911	28.347
Maderas	91.031	16.449	136.945	19.333
Tabaco elaborado	641	17.180	841	22.514
Bacalao	15.803	22.691	19.690	28.818
Lanas	2.823	12.746	6.448	31.562
Carne	—	—	18.106	31.455

MERCANCIAS	1957		1958	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Petróleo	5.547.982	399.004	6.720.318	448.559
Maquinaria	66.031	298.094	61.462	280.807
Algodón en rama	60.808	140.649	77.501	190.633
Aceites alimenticios	114.098	136.954	140.109	154.872
Hierro y acero sin manuf.	225.490	131.384	187.281	113.998
Automóviles y piezas	21.124	81.096	17.518	67.044
Material eléctrico	16.984	116.815	15.977	95.183
Sulfato amónico	403.816	64.713	521.892	79.271
Pasta de madera	128.732	66.990	116.200	56.134
Caucho	53.380	73.094	47.925	54.404
Tabaco en rama	21.198	49.933	29.341	64.573
Fosfatos	866.202	46.390	952.180	47.697
Aceites minerales	1.367.898	98.820	552.924	38.377
Cobre	19.107	42.704	21.577	40.680
Carbón	627.803	44.628	1.180.311	72.769
Nitrato sódico	105.378	19.088	160.848	30.013
Café	6.139	23.389	6.286	19.706
Nitrato sintético (abonos)	137.687	26.524	183.222	33.071
Maderas	137.997	22.697	183.591	31.189
Tabaco elaborado	501	20.230	279	18.063
Bacalao	18.616	24.932	17.732	23.884
Lanas	2.929	17.213	5.304	30.538
Carne	32.190	54.164	19.124	31.843

MERCANCIAS	1959 Cantidad	1959 Valor	1960 (1) Cantidad	1960 (1) Valor
Petróleo	7.251.954	461.551	6.527.360	382.065
Maquinaria	53.620	248.874	—	—
Algodón en rama	74.093	166.027	38.923	82.469
Aceites alimenticios	167.876	141.482	136.246	97.122
Hierro y acero sin manuf.	190.492	103.011	—	—
Automóviles y piezas	15.599	66.968	—	—
Material eléctrico	14.441	85.905	—	—
Sulfato amónico	790.529	107.579	—	—
Pasta de madera	106.287	47.616	103.706	44.405
Caucho	37.231	53.853	—	—
Tabaco en rama	23.658	55.621	29.089	60.808
Fosfatos	1.038.023	47.319	952.698	38.162
Aceites minerales	496.184	35.748	—	—
Cobre	22.972	38.812	—	—
Carbón	844.062	51.859	—	—
Nitrato sódico	146.583	26.417	—	—
Café	12.693	37.256	10.955	27.351
Nitrato sintético (abonos)	282.203	45.572	—	—
Maderas	134.239	22.714	—	—
Tabaco elaborado	902	28.217	—	—
Bacalao	10.990	13.484	9.359	11.353
Lanas	—	—	—	—
Carne	14.047	22.049	—	—

(1) Avance con las cifras de que disponemos.

IV

COMERCIO EXTERIOR. RENTA NACIONAL Y BALANZA DE PAGOS

Muy variable es la relación que guardan entre sí las cifras del comercio exterior con las de la Renta Nacional. Dependiendo de múltiples motivos que presiden y regulan los movimientos y fenómenos económicos en cada país. Nosotros hemos dado inicialmente, al comienzo de este trabajo, las que se publicaron en el diario "Arriba", de Madrid, del 2 de mayo, por el Secretario general del Consejo de Economía Nacional y de la Comisión para el Estudio de la Renta Nacional, señor Paris Eguilaz. Pero, al parecer, estas cifras no concuerdan totalmente con las que se nos atribuyen en las estadísticas que andan por el mundo, aun cuando, naturalmente, las diferencias no son excesivas.

En nuestro cuadro número 13 recogemos las que, refiriéndose al año 1958, han aparecido en el "Anuario Estadístico de las Naciones Unidas", de que con más recientes datos disponemos.

Y en los cuadros números 14 a 29 insertamos cifras, en las monedas respectivas, de las Rentas Nacionales y las valores de importación y expor-

tación durante los años 1952 a 1958, ambos inclusive, en Austria, Bélgica, Japón, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido de la Gran Bretaña y Norte de Irlanda y Suecia.

CUADRO NÚM. 13

RELACION COMERCIO EXTERIOR. RENTA NACIONAL

AÑO 1958

	$\frac{I + E}{R. N.} \times 100$	$\frac{I}{R. N.} \times 100$	$\frac{E}{R. N.} \times 100$
Austria	51,91	27,38	24,53
Bélgica	68,24	32,57	35,67
Canadá	44,44	22,36	22,08
Dinamarca	62,30	30,83	31,47
Estados Unidos	8,41	3,76	4,65
ESPAÑA	12,94	8,31	4,63
Finlandia	50,13	24,32	25,81
Francia	28,92	14,35	14,57
Grecia	34,31	24,62	9,69
Italia	25,60	13,74	11,86
Japón	23,15	10,84	12,31
Luxemburgo	196,25	96,58	99,67
Noruega	64,00	40,14	23,86
Países Bajos	86,94	45,39	41,55
Portugal	39,74	23,87	15,87
Reino Unido	37,24	18,35	18,89
Suecia	53,58	26,96	26,62

Fuente: Anuario Estadístico de las Naciones Unidas.

CUADRO NÚM. 14

AUSTRIA

	Renta nacional — (10^9 Schillings)	Exportaciones — (10^9 Schillings)	Importaciones — (10^9 Schillings)
1952	63,8	10,8	14,0
1953	63,2	13,2	13,3
1954	71,1	15,9	17,0
1955	81,1	18,5	23,1
1956	89,6	23,4	25,3
1957	98,5	26,5	29,3
1958	101,9	25,0	27,9

CUADRO NÚM. 15

BELGICA

	Renta nacional — (10⁹ Francos)	Exportaciones — (10⁹ Francos)	Importaciones — (10⁹ Francos)
1952	320,5	111,3	102,5
1953	331,9	105,0	101,9
1954	347,2	109,3	109,5
1955	368,1	129,1	119,3
1956	391,7	146,9	136,5
1957	412,3	151,3	144,6
1958	404,0	144,1	131,6

CUADRO NÚM. 16

CANADA

	Renta nacional — (10^6 Dólares)	Exportaciones — (10^6 Dólares)	Importaciones — (10^6 Dólares)
1952	18.623	4.876	4.225
1953	19.267	4.618	4.584
1954	19.002	4.401	4.272
1955	20.690	4.487	4.958
1956	23.118	5.446	6.067
1957	23.799	5.490	5.994
1958	24.648	5.443	5.511

CUADRO NÚM. 17

DINAMARCA

	Renta nacional — (10^6 Coronas)	Exportaciones — (10^6 Coronas)	Importaciones — (10^6 Coronas)
1952	20.928	6.006	6.113
1953	22.625	6.299	6.468
1954	22.939	6.775	7.543
1955	23.617	7.446	7.514
1956	24.405	7.815	8.362
1957	27.135	8.265	8.712
1958	28.250	8.890	8.710

CUADRO NÚM. 18

ESTADOS UNIDOS

	Renta nacional (10⁹ $)	Exportaciones (10⁶ $)	Importaciones (10⁶ $)
1952	291.594	14.109	11.297
1953	304.499	12.923	11.449
1954	300.293	13.316	10.754
1955	328.392	14.913	12.042
1956	348.567	18.145	13.441
1957	363.884	20.301	14.051
1958	363.542	16.934	13.700

CUADRO NÚM. 19

FINLANDIA

	Renta nacional (10^9 Marcos)	Exportaciones (10^9 Marcos)	Importaciones (10^9 Marcos)
1952	610,2	165,1	182,8
1953	613,0	131,7	123,5
1954	679,6	156,7	150,5
1955	767,8	181,5	177,5
1957	903,3	212,6	228,5
1958	961,6	248,2	233,9

CUADRO NÚM. 20

FRANCIA

	Renta nacional (10^9 N. Fr.)	Exportaciones (10^9 N. Fr.)	Importaciones (10^9 N. Fr.)
1952	107,0	17,1	16,3
1953	111,9	16,7	14,7
1954	118,5	18,3	15,7
1955	129,7	19,9	17,3
1956	142,3	19,4	21,0
1957	158,4	21,9	23,5
1958	179,1	26,1	25,7

CUADRO NÚM. 21

GRECIA

	Renta nacional — (10^6 Drachmas)	Exportaciones — (10^6 Drachmas)	Importaciones — (10^6 Drachmas)
1952	30.277	1.798	5.402
1953	40.982	3.405	7.436
1954	47.782	4.804	10.737
1955	54.623	6.034	11.821
1956	63.924	6.162	14.561
1957	69.495	6.699	16.364
1958	73.181	7.094	18.021

CUADRO NÚM. 22

ITALIA

	Renta nacional — (10^9 Liras)	Exportaciones — (10^9 Liras)	Importaciones — (10^9 Liras)
1952	8.368	862	1.328
1953	9.362	921	1.383
1954	9.881	988	1.394
1955	10.789	1.111	1.525
1956	11.469	1.302	1.759
1957	12.319	1.550	2.030
1958	13.126	1.557	1.803

CUADRO NÚM. 23

JAPON

	Renta nacional — (10^9 Yens)	Exportaciones — (10^9 Yens)	Importaciones — (10^9 Yens)
1952	5.084,9	433,7	633,4
1953	5.747,7	489,6	796,1
1954	6.015,9	607,2	682,3
1955	6.681,4	769,2	778,0
1956	7.531,0	931,4	1.062,8
1957	8.169,3	1.043,7	1.084,6
1958	8.448,7	1.039,8	916,2

CUADRO NÚM. 24

LUXEMBURGO

	Renta nacional — (10^6 Fr.)	Exportaciones — (10^6 Fr.)	Importaciones — (10^6 Fr.)
1952	14.254	16.880	13.381
1953	12.821	12.181	11.850
1954	13.362	12.153	11.651
1955	14.665	48.811	13.817
1956	15.633	17.795	15.505
1957	16.867	18.657	17.049
1958	16.693	16.638	16.123

CUADRO NÚM. 25

NORUEGA

	Renta nacional — (10^6 Coronas)	Exportaciones — (10^6 Coronas)	Importaciones — (10^6 Coronas)
1952	16.627	4.247	5.959
1953	16.825	3.836	6.243
1954	18.094	4.339	7.031
1955	19.152	4.730	7.457
1956	21.627	5.736	8.270
1957	22.888	5.919	8.752
1958	22.493	5.367	9.030

CUADRO NÚM. 26

PAISES BAJOS

	Renta nacional — (10^6 Florines)	Exportaciones — (10^6 Florines)	Importaciones — (10^6 Florines)
1952	17.739	8.050	8.469
1953	19.146	8.313	9.120
1954	21.606	9.259	11.084
1955	24.618	10.383	12.170
1956	26.650	10.957	14.286
1957	29.170	11.890	15.420
1958	30.180	12.540	13.700

CUADRO NÚM. 27

PORTUGAL

	Renta nacional — (10^6 Escudos)	Exportaciones — (10^6 Escudos)	Importaciones — (10^6 Escudos)
1952	41.275	6.810	9.197
1953	44.637	6.288	8.739
1954	44.479	7.289	9.349
1955	45.815	8.165	10.414
1956	49.246	8.621	11.542
1957	50.970	8.290	12.920
1958	52.291	8.298	12.482

CUADRO NÚM. 28

REINO UNIDO

	Renta nacional — (10^6 Libras)	Exportaciones — (10^6 Libras)	Importaciones — (10^6 Libras)
1952	12.689	2.831	2.959
1953	13.558	2.677	2.896
1954	14.521	2.825	3.020
1955	15.346	3.076	3.432
1956	16.566	3.402	3.466
1957	17.578	3.538	3.569
1958	18.145	3.428	3.330

CUADRO NÚM. 29

SUECIA

	Renta nacional — (10^6 Coronas)	Exportaciones — (10^6 Coronas)	Importaciones — (10^6 Coronas)
1952	36.113	10.092	9.868
1953	36.492	9.420	9.028
1954	38.719	10.043	10.127
1955	41.548	11.045	11.391
1956	44.883	12.549	12.647
1957	48.612	13.879	13.956
1958	50.169	13.356	13.527

Aleccionadoras son las cifras de las relaciones existentes entre la renta nacional y las importaciones. Y sus variaciones, menos sensibles que las

generales. He aquí en el cuadro número 30 dichos datos completados con la expresión de los valores correspondientes de bienes de equipo:

CUADRO NÚM. 30

ESPAÑA

AÑOS	Renta Nacional (10^6 $)	Importación (10^6 $)	Importación de bienes de equipo (10^6 $)	I/R. N. %
1950	4.893,7	389,1	62,7	8,0
1951	5.752,6	427,1	89,6	7,4
1952	6.024,4	572,5	144,2	9,5
1953	5.808,2	600,4	193,3	10,3
1954	6.543,5	614,8	206,5	9,3
1955	6.623,8	617,3	222,8	9,3
1956	7.040,7	766,7	286,7	10,8
1957	7.386,3	862,2	284,5	11,6
1958	7.673,5	872,7	254,7	11,3
1959	7.909,5	795,1	—	10,0
1960	7.442,4	721,4	—	9,8

NOTA.—Los valores de la Renta Nacional se han obtenido aplicando el cambio de 1 $ = 60 pesetas a los valores de la Renta Nacional en pesetas de 1960, es decir, a la renta real.

Los valores correspondientes a las importaciones se han obtenido convirtiendo las pesetas oro en dólares al cambio de 3.061 pesetas oro = 1 $.

Más constante es la relación entre el comercio exterior y la balanza de pagos, ya que aquél constituye esencialmente por su saldo uno de los elementos primordialmente integrantes de ésta. La balanza de comercio exterior forma generalmente la primera, y por lo común, la primera partida de la balanza de pagos en casi todos los países. En España, desde luego, y el resultado general del balance del sector exterior queda siempre muy afectado y aun pudiéramos decir subordinado a los resultados de los movimientos de mercancías.

Disponemos de datos con estructura diferente, pero conducentes a resultados idénticos, que se refieren, por un lado, a los años 1953 a 1957, ambos inclusive, y que aparecen en nuestro cuadro número 31, y por otro, a los años 1958 a 1960, también ambos inclusive, y que dan los saldos de la cuenta general del Instituto Español de Moneda Extranjera (I. E. M. E.) que aparecen en el cuadro número 32. Pese al aumento, al fuerte aumento de las cifras de turismo, todavía la balanza de comercio alcanza dentro del conjunto de la de pagos más de dos terceras partes del total, bien que en los años considerados en el cuadro número 31 pasaban de los cuatro quintos de la totalidad.

CUADRO NÚM. 31

BALANZA DE PAGOS EN ESPAÑA

Millones de dólares.

	1953	
	Entradas	Salidas
A) TRANSACCIONES CORRIENTES.		
1. Mercancías	405.654	518.423
2. Servicios	141.813	74.142
2 a) Turismo y viaje	94.154	2.324
2 b) Transportes	25.193	31.070
2 c) Seguros	804	1.872
2 d) Rentas de inversiones	2.521	7.138
2 e) Transacciones gubernamentales	10.664	19.396
2 f) Servicios diversos	8.477	12.342
3. Donaciones	31.939	195
3 a) Donaciones privadas	31.939	195
3 b) Donaciones públicas	—	—
Total de transacciones corrientes (1 + 2 + 3)	579.406	592.760
B) MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y ORO MONETARIO.		
4. Privados (excluídas inst. bancaria)	9.701	1.854
4 a) Capital a largo plazo	9.701	1.854
4 b) Capital a corto plazo	—	—
5. Instituciones oficiales y bancarias	69.850	65.946
5 a) Capital a largo plazo	48.117	1.577
5 b) Capital a corto plazo	21.733	64.369
6. Oro monetario	837	23
Total de movimientos de capitales y oro monetario (4 + 5 + 6)	80.388	67.823
Errores y omisiones	789	—
TOTAL GENERAL	660.583	660.583

	1954	
	Entradas	Salidas
A) TRANSACCIONES CORRIENTES.		
1. Mercancías	398.405	497.089
2. Servicios	155.846	74.157
2 a) Turismo y viaje	90.015	2.999
2 b) Transportes	24.798	28.401
2 c) Seguros	2.555	2.203
2 d) Rentas de inversiones	3.325	6.289
2 e) Transacciones gubernamentales	23.878	21.845
2 f) Servicios diversos	11.275	12.420
3. Donaciones	67.264	15.544
3 a) Donaciones privadas	48.964	234
3 b) Donaciones públicas	18.300	15.310
Total de transacciones corrientes (1 + 2 + 3)	621.515	586.790

	1954 Entradas	1954 Salidas
B) MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y ORO MONETARIO.		
4. Privados (excluídas inst. bancaria)	9.174	8.720
4 a) Capital a largo plazo	9.174	8.720
4 b) Capital a corto plazo	—	—
5. Instituciones oficiales y bancarias	24.900	60.197
5 a) Capital a largo plazo	10.946	2.414
5 b) Capital a corto plazo	13.954	57.783
6. Oro monetario	—	—
Total de movimientos de capitales y oro monetario (4 + 5 + 6)	34.074	68.917
Errores y omisiones	118	—
TOTAL GENERAL	655.707	655.707

	1955 Entradas	1955 Salidas
A) TRANSACCIONES CORRIENTES.		
1. Mercancías	387.575	617.119
2. Servicios	158.961	93.346
2 a) Turismo y viaje	96.715	2.935
2 b) Transportes	33.162	31.230
2 c) Seguros	1.254	2.199
2 d) Rentas de inversiones	2.110	8.707
2 e) Transacciones gubernamentales	16.681	27.094
2 f) Servicios diversos	9.039	21.181
3. Donaciones	115.748	20.638
3 a) Donaciones privadas	51.048	238
3 b) Donaciones públicas	64.700	20.400
Total de transacciones corrientes (1 + 2 + 3)	662.284	731.103
B) MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y ORO MONETARIO.		
4. Privados (excluídas inst. bancaria)	33.253	4.543
4 a) Capital a largo plazo	33.253	4.543
4 b) Capital a corto plazo	—	—
5. Instituciones oficiales y bancarias	49.785	10.395
5 a) Capital a largo plazo	3.341	1.930
5 b) Capital a corto plazo	46.444	8.465
6. Oro monetario	—	121
Total de movimientos de capitales y oro monetario (4 + 5 + 6)	83.038	15.059
Errores y omisiones	840	—
TOTAL GENERAL	746.162	746.162

	1956	
	Entradas	Salidas
A) TRANSACCIONES CORRIENTES.		
1. Mercancías	402.769	740.940
2. Servicios	201.678	108.579
2 a) Turismo y viaje	94.836	3.334
2 b) Transportes	37.432	43.808
2 c) Seguros	2.367	2.358
2 d) Rentas de inversiones	3.794	8.208
2 e) Transacciones gubernamentales	51.144	20.703
2 f) Servicios diversos	12.105	20.168
3. Donaciones	125.550	62.353
3 a) Donaciones privadas	39.350	253
3 b) Donaciones públicas	86.200	62.100
Total de transacciones corrientes (1 + 2 + 3)	729.997	911.872
B) MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y ORO MONETARIO.		
4. Privados (excluídas inst. bancaria)	14.710	4.980
4 a) Capital a largo plazo	14.710	4.980
4 b) Capital a corto plazo	—	—
5. Instituciones oficiales y bancarias	173.409	2.271
5 a) Capital a largo plazo	38.793	2.271
5 b) Capital a corto plazo	134.616	—
6. Oro monetario	—	41
Total de movimientos de capitales y oro monetario (4 + 5 + 6)	188.119	7.292
Errores y omisiones	1.048	—
TOTAL GENERAL	919.164	919.164

	1957	
	Entradas	Salidas
A) TRANSACCIONES CORRIENTES.		
1. Mercancías	416.842	693.215
2. Servicios	218.945	116.627
2 a) Turismo y viaje	76.363	3.211
2 b) Transportes	40.653	57.283
2 c) Seguros	970	2.563
2 d) Rentas de inversiones	3.253	8.523
2 e) Transacciones gubernamentales	86.576	23.356
2 f) Servicios diversos	10.630	21.691
3. Donaciones	112.668	45.164
3 a) Donaciones privadas	39.068	204
3 b) Donaciones públicas	73.600	44.960
Total de transacciones corrientes (1 + 2 + 3)	748.455	855.006
B) MOVIMIENTOS DE CAPITALES Y ORO MONETARIO.		
4. Privados (excluídas inst. bancaria)	15.999	4.517
4 a) Capital a largo plazo	15.999	4.517
4 b) Capital a corto plazo	—	—
5. Instituciones oficiales y bancarias	66.080	3.643
5 a) Capital a largo plazo	4.328	3.643
5 b) Capital a corto plazo	61.752	—
6. Oro monetario	31.387	—
Total de movimientos de capitales y oro monetario (4 + 5 + 6)	113.466	8.160
Errores y omisiones	1.245	—
TOTAL GENERAL	863.166	863.166

CUADRO NÚM. 32

BALANZA DE PAGOS DEL I. E. M. E.

		1958	1959	1960
		(En millones de dólares)		
Mercancías.				
Exportaciones		498,01	515,46	773,35
Importaciones		610,54	562,20	720,725
Saldo de Balanza de Mercancías (a)		— 112,53	— 46,74	+ 52,628
Servicios.				
a) Turismo y viajes	E	71,58	149,87	316,57
	S	— 2,28	— 3,99	— 8,11
b) Transportes	E	33,24	30,94	42,05
	S	— 35,34	— 30,98	— 29,62
c) Seguros	E	1,57	1,35	1,92
	S	— 2,69	— 2,99	— 3,31
d) Rentas de inversiones	E	2,15	2,79	2,91
	S	— 11,77	— 11,49	— 15,95
e) Transacciones gubernamentales.	E	10,15	8,05	15,86
	S	— 29,88	— 45,00	— 78,38
f) Servicios diversos	E	7,67	9,42	24,85
	S	— 34,84	— 29,52	— 35,02
Saldo de Balanza de Servicios (b)		+ 9,56	+ 78,45	+ 233,77
Donaciones privadas	E	53,73	48,24	57,746
	S	— 0,26	— 0,24	— 0,575
Donaciones públicas	E			
	S			
Saldo de Balanza de Donaciones (c)		+ 53,47	+ 48,00	+ 57,171
Saldo de Transacciones Corrientes (a + b + c)		— 49,50	+ 79,71	+ 343,591
Capital a largo plazo:				
a) Privado	E	12,88	39,09	69,871
	S	— 0,80	— 0,35	— 1,647
b) Público	E	—	0,01	+ 9,050
	S	— 17,50	— 5,60	— 20,71
Saldo de Capital a largo plazo		— 5,42	— 33,15	+ 56,56
Variación en posición de divisas (incremento: - -)		10,88	— 103,02	— 299,870
Oro monetario (incremento: —)		43,26	— 10,09	— 100,201
Errores y omisiones		0,78	0,25	+ 0,079

V

POLITICA COMERCIAL ESPAÑOLA EN LOS ULTIMOS VEINTE AÑOS

Recoger de un modo general cuál ha sido la trayectoria seguida por la política comercial española en los últimos veinte años, no supone ningún esfuerzo; sin embargo, hacer un análisis a fondo de esa trayectoria es tarea complicada en extremo, debido a la carencia, y cuando no a la falsedad, de ciertos datos fundamentales. La falsedad histórica de los datos de nuestra Balanza Comercial, así como el desconocimiento de la Balanza de Pagos, hasta fechas muy recientes, impiden profundizar en el análisis de dicha trayectoria. No hay duda de que el conocimiento exacto de estos datos sería de gran utilidad a la política comercial, dotándola de la agilidad necesaria para hacer frente a situaciones que, en muchas ocasiones, se resolvieron un poco a ciegas.

Para efectuar, pues, un análisis de cuál ha sido dicha política, vamos a remontarnos unos cuantos años antes y hacer un poco de historia del contenido y vicisitudes de los tiempos del Arancel de 1922.

Por Real decreto de 12 de febrero de 1922, siendo Ministro de Hacienda Cambó, fue aprobado el Arancel que hasta mediado el año 1960 estuvo vigente. La fijación de los derechos se estableció conforme a las reglas de la Base 4.ª de la Ley de Bases Arancelarias de 1906, que en síntesis reproducimos a continuación:

1) Derecho no superior al 1 por 100 para los abonos naturales y artificiales.
2) Las materias primas utilizadas por la industria nacional y que no se obtengan en el país, abonarían un derecho inferior al 10 por 100 del valor. Caso de obtenerse en España, el derecho sería más alto, pero sin rebasar el 15 por 100.
3) Podrán gravarse hasta el 20 por 100 los productos naturales que no sirvan de materias primas y las sustancias alimenticias no consideradas como artículos de renta.
4) Pagarán del 15 al 50 por 100 los productos de la industria, a excepción de aquellos que no tengan similares en la producción del país, que adeudarán del 10 al 35 por 100.
5) Para fijar el tanto por ciento de los artículos a que se refieren los párrafos anteriores, se tendrá en cuenta el coste de las materias primas; si la producción del país utiliza las nacionales o sólo las extranjeras; el grado de elaboración de los artículos; la mayor o menor dificultad al producirlos; el desarrollo que haya adquirido o pueda adquirir en España su producción, y las necesidades de consumo.
6) Podrán estar sujetos a derechos superiores al 50 por 100 los artículos monopolizados y aquellos productos que por dificultades de su elaboración y la conveniencia de obtenerlos en el país necesiten una protección arancelaria excepcional.
7) El valor que servirá de base para fijar los derechos será el promedio del que las mercancías hayan tenido durante el último

trienio al llegar a la frontera o puerto español, después de agregar a su factura los gastos de transporte, seguro y comisión, haciéndose la valoración en oro.

8) Los derechos se revisarán por quinquenios.

Todas estas reglas han estado vigentes hasta el año 1960. Sin embargo, el cumplimiento de las mismas dejó mucho que desear. A medida que pasaba el tiempo muchas de ellas, por otra parte, fueron perdiendo eficacia.

Acerca del Arancel de 1922 abundaron las opiniones de que los derechos eran excesivos, lo que motivó la Ley de Autorizaciones Arancelarias, que fue aprobada unos meses más tarde. Los derechos eran fijos, pero en función de la naturaleza de los artículos, o sea, se trataba de derechos específicos. Ahora bien, la Ley de Autorizaciones Arancelarias permitía pasar de derechos específicos a derechos "ad valorem", y viceversa, en todos aquellos casos en que la valoración fuera fácil y no diera lugar a fraudes. Como éstos se han dado con muchísima frecuencia, es por lo que, en definitiva, prevalecieron los derechos específicos.

El carácter protector de la reforma arancelaria de 1922 fue poco a poco debilitándose al no guardar los derechos la proporción debida con los valores de las mercancías, que desde entonces han variado sensiblemente. Por otra parte, al no introducirse en el Arancel las reformas y modificaciones que los avances de la técnica y de la ciencia exigían, pronto quedó anticuado al dejar fuera gran número de productos. Estas causas, unidas al incumplimiento de la base que estipulaba la revisión quinquenal, motivaron que el Arancel fuera perdiendo actualidad.

Cabe preguntarse si la falta de actualización del Arancel de 1922 no fue debida al profundo cambio que el desarrollo del comercio internacional experimentó a partir del año 1929. Hasta entonces, el sistema imperante era el multilateralismo, quedando en manos del Arancel la regulación automática del comercio exterior y la protección de la industria nacional. A raíz de la crisis económica de aquel año surge un nuevo sistema de control del comercio mediante los contingentes y las reglamentaciones de divisas, con lo cual el papel primordial del Arancel se va difuminando. España no podía sustraerse a este nuevo sistema y, por tanto, pronto el bilateralismo y la política comercial autárquica hacen acto de presencia entre nosotros. Los criterios que apoya la nueva etapa se estimaban convenientes, pues, entre otros aspectos, el nuevo rumbo dado al comercio entre los países implicaría una elevación del nivel de los mismos; ahora bien, la realidad ha demostrado que una protección tan exagerada reporta más daños que beneficios.

A partir de 1934 comienzan a tener efecto en España los contingentes, con la consiguiente distribución de los mismos, con lo cual la protección de las actividades productoras quedaba en sus manos. En principio, el objetivo principal de los contingentes fue el equilibrio de las cuentas internacionales, pero las limitaciones cuantitativas que implicaban hicieron desembocar al sistema en un proteccionismo a ultranza.

Durante nuestra guerra de Liberación se agudiza esta situación sometiendo a control total el comercio exterior a través de las concesiones de licencias de importación y exportación bajo el régimen de previo permiso. Y desde esta época, el Arancel, que debía ser revisado quinquenalmente, como se decía en la Base 4.ª de la Ley de 1906, pierde vertiginosamente importancia y actualidad.

El eficaz proteccionismo que suponía una política comercial basada en el control de cambios, en los cupos y en las licencias, etc., provocó algunos efectos que se oponían al buen desarrollo económico del país. He aquí algunos de ellos:

a) La fuerte sustitución de las importaciones, dadas las dificultades para realizar éstas, se ha producido de espaldas al coste comparativo, dando ello lugar a un estancamiento, cuando no descenso, de la productividad.
b) El proteccionismo excesivo favoreció, en cierto modo, el desarrollo de las industrias que no exigían una fuerte inversión de capital, pero se oponía a aquellos sectores que demandaban tal inversión.
c) Contribuyó eficazmente el descenso de nuestra exportación.
d) Motivó una fuerte elevación de los precios.

He aquí resumidos algunos factores perturbadores del desarrollo económico. En algunos aspectos, sin embargo, tal protección tenía una justificación en cuanto que era muy difícil llevar a cabo una política comercial distinta.

La gran depresión del año 1929 marcó un hito, como hemos dicho, en la historia del comercio internacional al pasarse de un sistema libre y multilateral a otro fundado en el bilateralismo y en una protección excesiva de las economías nacionales frente a la competencia procedente del exterior. Entonces, se consideraba que tal cambio elevaría el nivel de vida de los pueblos, la productividad garantizaría la exportación, etc. Pero a medida que el tiempo va pasando pronto se comienza a apreciar que tales esperanzas eran demasiado optimistas, pues realmente poco fue lo que se ganó con el nuevo sistema y sí mucho lo que se perdió. Por ello comienza a crearse un clima propicio en la mayoría de los países capitalistas de reintegrar cuanto antes sus actividades comerciales a los antiguos cauces, es decir, volver al sistema multilateral, en el que la protección se efectuará a través de una política arancelaria eficiente.

Con las nuevas organizaciones internacionales que surgen al final de la segunda guerra mundial empieza, con poca intensidad, el movimiento integrador y liberalizador de la economía mundial. Pero fue en la última década cuando realmente este movimiento se convierte en una necesidad ineludible. En este sentido hay que señalar una fecha a raíz de la cual la política comercial adopta plenamente un nuevo rumbo. Nos referimos a los acontecimientos monetarios ocurridos en la mayoría de los países europeos a finales de 1958 y principios de 1959: la convertibilidad externa de las respectivas monedas. Con estas medidas se elimina una de las trabas que dificultaban las transacciones exteriores y, por tanto, se facilita el comercio mundial.

España, una vez más, lo que es ya característico, fue a remolque de este movimiento con mayor o menor ilusión, pero convencida que era necesario dar también un nuevo rumbo a la política comercial que durante cinco lustros controló y dirigió las actividades del país. Y así surge otra política nueva que, integrada en el Plan de Estabilización, irá suprimiendo paulatinamente todas las trabas que dificultan nuestro comercio exterior. Esto supone la desaparición de los cupos, de las licencias de importación, del control de cambios, etc.

Como consecuencia de este cambio, el tema arancelario recobra actualidad, siendo de vital importancia llevar a cabo la reforma consiguiente para acercarnos a un comercio multilateral y libre. Con este sano deseo se creó la Junta de Reforma Arancelaria por Decreto de 24 de julio de 1957, con la misión de preparar un nuevo Arancel que vendría a sustituir al de 1922. Así, por Decreto de 30 de mayo de 1960 se aprobó, entrando en vigor en los primeros días del mes siguiente.

Con él se abre una nueva etapa de la política comercial española totalmente opuesta a la anterior. Desde nuestro ingreso en la O. E. C. E., España contrae múltiples compromisos que no pueden sosuayarse sin grave merma de nuestro prestigio. Actualmente, la liberalización de las importaciones está en marcha, publicándose ya cuatro listas de mercancías, que irán en aumento en un futuro próximo, aunque se mantiene todavía el sistema de licencias bilaterales y el de globalización para algunos productos y genéricamente con relación a algunos países y monedas. La protección de los sectores productores de las mercancías liberalizadas se ha de efectuar mediante los derechos arancelarios, o sea, sin recurrir a las medidas drásticas de la política comercial de la etapa anterior.

VI

ANTE LA NECESIDAD DE EXPORTAR: FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

Hemos visto que la balanza comercial española tiene un carácter marcadamente deficitario, debido a que el desarrollo económico del país requiere elevadas importaciones de productos de difícil sustitución ante la incapacidad, por el momento, de su obtención por la industria nacional.

Está comprobada la fuerte correlación que existe entre las importaciones de bienes de equipo y el producto nacional bruto, lo que nos dice que el crecimiento de este último exige otro paralelo en el volumen de las importaciones de bienes de inversión, que, en el caso de España, país en trance de desarrollo, constituye un determinante fundamental de la renta nacional. Los ingresos obtenidos por nuestras ventas al exterior han sido, casi siempre, insuficientes para financiar las importaciones, por lo que fue necesario recurrir a otras partidas de la balanza de pagos y, especialmente, a las ayudas externas.

El éxito fulminante de las medidas estabilizadoras en el comercio exterior, al estimular las exportaciones frente al descenso experimentado por las importaciones, fue un factor decisivo en el cambio de signo de la balanza de pagos, que en 1960 arrojó un saldo favorable de 400 millones de dólares. Este grato resultado fue, desde luego, la resultante de varios factores, y que podemos resumir así:

1) Saldo favorable a las exportaciones en la balanza de mercancías.
2) Saldo favorable de la balanza de servicios.
3) Saldo favorable de la balanza por cuenta de capital.

Es muy probable que tanto la balanza de servicios, cuyo capítulo más importante es el turismo, como la de cuenta de capital, ofrezcan resultados en los próximos ejercicios favorables y crecientes; sin embargo, la balanza

de mercancías volverá a ser otra vez deficitaria por las razones apuntadas más arriba. Por tanto, el problema que se plantea es evitar que los déficits en este renglón de la balanza de pagos no alcance cifras muy superiores al superávit de los otros dos. De dos formas se puede evitar el fuerte desequilibrio a que está sentenciada la balanza de mercancías:

1) Reduciendo el volumen de las importaciones.
2) Expansionando el capítulo exportador.

Acerca de la primera medida es fácil suponer que no sería una solución, ya que supondría frenar el desarrollo económico a que aspiramos y, por tanto, no debemos utilizar. Así, pues, la única alternativa es la segunda medida, y a ella se deben dedicar todos los esfuerzos. No basta con que algunos capítulos de la balanza de pagos ofrezcan saldos favorables en el futuro: es necesario lograr que los ingresos en divisas de nuestras exportaciones sufraguen en la mayor medida posible los desembolsos que implican las importaciones.

Se impone, por consiguiente, llevar a cabo una política de exportación eficiente, tanto en el aspecto funcional como en el estructural. Quizá en este último es donde se tiene que actuar de un modo más intenso, pues la balanza comercial española adolece de defectos estructurales que conviene zanjar cuanto antes, lo que, en cierto modo, exige que la directriz de nuestro desarrollo económico se perfile con claridad en un futuro próximo.

La mayoría de los países intenta hoy día, con medidas más o menos acertadas, estimular sus exportaciones, procurando siempre no quebrantar los acuerdos que sobre el particular han dictado ciertos organismos internacionales. El fomento de la exportación por mediación de un sistema de primas ha sido muy criticado, y el abandono del mismo ha sido recomendado por el G. A. T. T., la O. E. C. E., etc. Por esta causa se recurre a otros procedimientos más eficaces, si cabe, y más dignos. La aplicación de los mismos a nuestro comercio exterior es posible, dado que el saneamiento de la economía, mediante las medidas estabilizadoras, aseguran un buen resultado.

Las medidas que pueden dar lugar a una expansión de la exportación son de dos tipos, según que ejerzan una influencia directa o indirecta. Entre las primeras señalaremos las siguientes:

1) Sistema eficaz de créditos.
2) Seguro de crédito.
3) Desgravaciones fiscales.
4) Liberalizar las exportaciones.
5) Reducción de los derechos arancelarios para las mercancías importadas por los sectores exportadores.

Hagamos acerca de los apartados anteriores un ligero comentario. Las facilidades crediticias han de ir dirigidas tanto a la adquisición de bienes de equipo y mejoramiento de las plantas industriales como a las operaciones propias a la exportación. El tipo de descuento que se aplica a estas es prácticamente el mismo que para las transacciones normales o corrientes pero deben ser objeto de un redescuento especial para la exportación mucho más reducido, como ocurre en otros países. Alemania destina para esos

fines determinados fondos con un tipo de interés del 3 por 100, y el resto lo obtiene de la Banca privada a un interés corriente. Por tanto, en lo que al sistema de créditos se refiere, lo legislado se ha hecho con un carácter bastante restrictivo comparativamente con lo que ocurre en otros países.

Los exportadores tienen que vender, en múltiples ocasiones y en especial determinados artículos, a plazos para contrarrestar y equipararse, en lo posible, a las facilidades que conceden al comprador la mayoría de los países.

El Decreto-ley de 3 de noviembre de 1960 fija las normas sobre el Seguro de Crédito a la exportación, cuya finalidad es proteger al exportador contra la posible insolvencia del comprador, obedezca ésta a causas comerciales, políticas o catastróficas. Las condiciones del Seguro de Crédito a la exportación son también, en comparación con las de otros países, menos favorables. Para los riesgos comerciales la cobertura alcanza como máximo al 75 por 100 de las pérdidas, mientras que en otros países el exportador tiene asegurados los riesgos comerciales en un porcentaje más alto: oscila entre el 80 y el 85 por 100. En cuanto a los riesgos políticos y catastróficos, el Decreto estipula como cobertura máxima de los mismos el 65 por 100. En el cuadro número 33 se reflejan claramente las diferencias que existen entre lo legislado en España acerca del Seguro de Crédito a la Exportación y los sistemas aplicados en Inglaterra, Alemania Occidental, Francia y Estados Unidos. Como nota sobresaliente resalta la disparidad de criterios para fijar los porcentajes en España y los países antes reseñados. En España los riesgos políticos y catastróficos se cubren según un porcentaje inferior que el aplicado a los riesgos comerciales, o sea, lo contrario de lo legislado en aquéllos. Por otra parte, la garantía alcanza a los créditos que no sobrepasen el plazo máximo de cinco años, estimándose que el plazo debía ser más amplio.

En el apartado de las desgravaciones fiscales tenemos que hacer una diferenciación entre las que se refieren a los derechos de frontera y las que acuerdan la devolución total o parcial de los impuestos indirectos que satisfacen las mercancías que se importan. Por el Decreto-ley de Ordenación Económica de 21 de julio de 1959 estableció unos derechos transitorios de exportación, con vigencia máxima de tres años y reducciones anuales hasta su total supresión. Un año más tarde dichos derechos experimentan la primera de las reducciones.

Una medida trascendental para la expansión comercial es la desgravación fiscal consistente en la devolución de los impuestos indirectos. Las normas para llevar a cabo ésta se condensan en el Decreto-ley de 21 de julio de 1960. Ahora bien, es lamentable que las disposiciones dictadas para proceder a la desgravación fiscal carezcan de la agilidad necesaria para que tan importante medida dé óptimos resultados. Parece ser que la mecánica administrativa de la devolución de los impuestos indirectos deja mucho que desear; que la desgravación es lenta y alcanza a un número reducido de mercancías, etc.

En cuanto a la liberalización de las exportaciones, sería conveniente su puesta en marcha, pues si bien los requisitos que suponen las licencias de exportación no son excesivos, se estima entorpecen la programación y la expansión de nuestro comercio exterior. Es paradójico que a estas alturas, con la publicación de varias listas de mercancías importadas en régimen liberalizado, sigan en vigor las licencias de exportación.

CUADRO NÚM. 33

SISTEMAS DE GARANTIA AL CREDITO DERIVADO DE LA EXPORTACION

	Inglaterra	*Alemania Occidental*
I. Características de las garantías.	% asegurado del riesgo.	% asegurado del riesgo.
A. Sistemas ordinarios.		
Riesgos comerciales	Cubierto 85 (tras aceptación de la mercancía).	Compradores particulares, 70. Estado y organismos públicos, 90.
Riesgos políticos y catastróficos	Cubiertos hasta el 95.	Cubiertos hasta el 80.
Riesgos económicos y monetarios, transferencias, etc.	Cubiertos hasta el 95.	El riesgo de conversión se asegura aparte, 75.
Otros	Operaciones especiales de exportación (pérdidas), 50.	Previos al embarque (fabricación) (coste), 80.
Principales categorías excluídas	Riesgos cubiertos por sistemas privados. Prefinanciación.	Falta de pago privada. Pérdidas por fluctuaciones de tipo de cambio.
Tope de los compromisos.	Riesgos marítimos, 1.000 millones de libras.	12.000 millones de marcos.

	Francia	*Estados Unidos*
I. Características de las garantías	% asegurado del riesgo.	% asegurado del riesgo.
A. Sistemas ordinarios.		
Riesgos comerciales	Insolvencia (pero no falta de pago). Privados, 70. Públicos, 80.	Sólo en casos especiales. (Véase abajo garantías generales).
Riesgos políticos y catastróficos	Cubiertos: Privados, 80. Públicos, 90.	Transacciones a corto plazo (hasta 180 días), 90.
Riesgos económicos y monetarios, transferencias, etc.	Cubiertos: Privados, 80. Públicos, 90.	
Otros	Aumento del coste (pérdidas superiores al 20 por 100), 100. Fluctuaciones del tipo de cambio y operaciones de exportación (pérdidas), 50.	
Principales categorías excluídas	Falta de pago prolongada.	Casi siempre riesgos comerciales.
Tope de los compromisos.	Sin límite.	

La necesidad de diversificar nuestra exportación estructurada, principalmente en los productos agromineros, exige la reducción de los derechos arancelarios para aquellos sectores industriales con perspectivas de exportación, es decir, facilitar la entrada de los bienes de equipo y de las materias primas necesarias para mejorar su producción.

Ahora bien, las medidas anteriores, todas ellas de evidente interés, serían estériles si no van acompañadas de aquellas otras que consideramos como indirectas. ¿De qué pueden valer los créditos, un sistema ágil de desgravaciones fiscales, etc., si realmente nuestros productos no tienen la calidad que los haga exportables? Nuestras firmas exportadoras deben tener presente este aspecto cuando concierten sus ventas con los clientes extranjeros, pues el descrédito por la baja calidad de sus productos, una vez que éstos atraviesan nuestras fronteras, no le alcanza a ellos solamente. lo que a fin de cuentas sería un mal menor, sino que el prestigio de la industria nacional se pone en tela de juicio, pagando justos por pecadores. El mantenimiento del prestigio de los productos nacionales es vital y, por ello, un riguroso control de calidad se impone.

Muchos sectores de la economía española han realizado sus actividades de espaldas a la exportación, estando, por tanto, escasamente preparados para colocar sus productos en los mercados extranjeros. Salvar este obstáculo implica tiempo y dinero, pues para ello es necesario efectuar sondeos de mercados, efectuar buenas y costosas propagandas, participar en Ferias Internacionales, implantación de oficinas comerciales encargadas de facilitar informes, etc. Ciertamente que este conjunto de medidas indirectas suponen para muchos industriales unos gastos excesivos que difícilmente podrían sufragar, sin embargo, con ayudas estatales, con una estrecha colaboración empresarial, la puesta en práctica de dichas medidas reportaría múltiples beneficios.

VII

ESPAÑA ANTE LAS UNIDADES ECONOMICAS SUPRANACIONALES

La idea de integración económica en Europa no es nueva. A lo largo de la Historia podemos encontrar claros antecedentes encaminados a lograr una unidad económica o política motivada por causas diversas. Desde el punto de vista económico, y hasta épocas recientes, dichos intentos de integración no alcanzaron la permanencia en el tiempo necesaria para tomarlos en consideración. Terminada la guerra mundial, la mayoría de los países europeos que tomaron parte en la contienda intentan aunar sus esfuerzos para levantar las empobrecidas economías nacionales, y desde este momento la idea de una Europa unida y fuerte adquiere mayor relieve e importancia.

La difícil situación que atravesaban entonces los países europeos no pasa inadvertida para los Estados Unidos, que en un plazo más o menos largo necesitaría de sus mercados para un favorable desenvolvimiento de su propia economía. Así, pues, una parte activa de la reconstrucción europea pesó en los primeros años sobre los Estados Unidos, poniendo en marcha el Plan Marshall, denominado así en honor de su creador, el entonces secretario de Estado, general Marshall. La aplicación de este Plan a

Europa implicó la creación, un año más tarde (16-IV-48), de un organismo de trascendencia sobresaliente en la vida económica del viejo continente: la Organización Europea de Cooperación Económica (O. E. C. E.), integrada por 18 países, entre los cuales no figuraba España. El ingreso de España como miembro de pleno derecho ocurre el 20 de julio de 1959. La O. E. C. E., juntamente con la Unión Europea de Pagos (creada en 1950), desempeñaron la interesante tarea de unificación de las distintas economías en busca de mercados más amplios que los correspondientes a cada uno de los países miembros.

El 18 de abril de 1951 se establece el tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (C. E. C. A.), firmado por los países del Benelux, Alemania, Francia e Italia. La finalidad de esta Comunidad es establecer un amplio mercado para el carbón y el acero, y que viene a constituir un claro antecedente del Mercado Común, cuyo origen es el deseo por parte de los países de la C. E. C. A. de ampliar la cooperación económica entre los mismos. El 25 de marzo de 1957 fueron aprobados en Roma los tratados de la Comunidad Económica Europea (Mercado Común) y del Euratom.

Brevemente resumimos las principales características del Mercado Común, constituído por una población de 164 millones de habitantes.

a) Progresiva eliminación de restricciones en el comercio internacional.
b) Estimular el desarrollo económico.
c) Arancel exterior común.
d) Reducción sucesiva de los derechos aduaneros.
e) Competencia leal.
f) Política agraria común.
g) Libre circulación de las personas, de los servicios y de los capitales.

Hagamos aquí una sucinta referencia de la Asociación Europea de Libre Comercio (E. F. T. A.), cuyos países miembros son: Gran Bretaña, Austria, Dinamarca, Noruega, Suiza, Portugal y Suecia, países que totalizan una población de 90 millones de almas. Esta unidad supranacional es posterior al Mercado Común y en, cierto modo, ha sido motivada por éste. Inglaterra, que no formaba parte en la firma de los Tratados de Roma, se percata de la necesidad de formar otro grupo económico con el objeto de contrarrestar la primacía del Mercado Común. Y así el 4 de enero de 1960 los siete países anteriormente señalados firman un Tratado en Estocolmo, que es el origen de la Asociación Europea de Libre Comercio. Los objetivos que persigue son en su mayoría semejantes a los del Mercado Común, salvo que carecen de un Arancel exterior común, lo que hace necesario establecer normas de origen.

Con este pequeño prólogo pasamos a analizar cuál es la posición actual de España ante el Mercado Común y la E. F. T. A.

La posible integración de España en cualquiera de las unidades supranacionales es un tema de evidente actualidad. La mayoría de las conferencias, charlas, coloquios, etc., giran, de un tiempo a esta parte, sobre la conveniencia o no de la integración de España a cualquiera de dichas agrupaciones, e incluso de constituir un bloque económico con los países sudamericanos.

Ultimamente tuvo lugar un acontecimiento que vino a revivir la preocupación, tanto oficial como privada, que el tema de la integración ha provocado: la asociación de Grecia al Mercado Común y de Finlandia al grupo de los "Siete". Y decimos revivir porque si bien dicha preocupación seguía en el espíritu de todos, poco fue lo que en sentido constructivo se ha hecho. No existe, por el momento, una clara tendencia de la actitud que debemos adoptar, lo que sin duda se debe a la tremenda complejidad del problema integrador. Ahora bien, ¿cuáles han sido los progresos alcanzandos en la solución de este problema? Sinceramente creemos que hasta la fecha no se ha realizado ningún estudio profundo acerca del rumbo que debe darse a nuestra economía, así como un análisis detenido de los sectores que podrían aguantar la integración. Buena prueba de ello es el discurso del Ministro de Comercio, señor Ullastres, con motivo de la inauguración de la Feria de Muestras de Valencia (1), en el que abordó el tema de la integración con extrema cautela; pero no por ello se deja de entrever la preocupación del Gobierno en el asunto. Reproducimos aquí un párrafo de dicho discurso, en el que se evidencia la delicadeza de la decisión a tomar:

> "Nosotros tenemos que crear, precisamente por tener que tratar los dos problemas al mismo tiempo (se refiere a la integración y al desarrollo económico), nuestra propia teoría, nuestra propia política de desarrollo y de la integración. De un desarrollo que se va a realizar posiblemente dentro de un proceso integrador y de una integración que no podía en ningún caso tener éxito para nosotros si no fuera acompañada y en cierto modo precedida de un proceso intenso de desarrollo interior."
>
> "Por tanto, vamos a estudiar con mucha paz, aunque sin pausa ciertamente, el problema integrador español, sin olvidar que España no está dividida en la industria y en la agricultura, como a veces parece suponerse..."

De este último párrafo se desprende que oficialmente se debe efectuar un detenido estudio de la cuestión "con mucha paz, aunque sin pausa ciertamente", lo que no quiere decir que sea precipitada y rápida la solución a la cuestión planteada. Esta postura contrasta, en cierta forma, con la adoptada por los pro-integracionistas, que abogan por una urgente solución. En el ámbito privado las opiniones son bien dispares, pues con argumentos más o menos fundados, unos son claros partidarios de la integración, mientras que otros son opuestos totalmente a ella. Inclinarse por unos o por otros es, en la hora actual, correr un grave riesgo. Para decidirse es necesario profundizar hasta qué punto nuestra economía es competitiva, así como ponderar previamente las posibilidades de éxito de nuestro desarrollo económico. Superada esta etapa, se nos plantea otra pregunta: ¿en cuál de las dos unidades supranacionales debemos integrarnos?

A ninguna de estas dos preguntas podemos dar una respuesta categórica, y por ello vamos a limitarnos a dar una ligera impresión de lo que sería más conveniente, y para ello queremos dejar constancia aquí de cuál

---

(1) En prensa este estudio, el Sr. Ullastres volvió a referirse a España y la integración europea en su elocuente discurso pronunciado el 16 de agosto en la Feria Oficial de Muestras de Bilbao, al que remitimos al lector.

es la verdadera situación de la agricultura y de la industria española en la actualidad.

Según el Consejo de Economía Nacional, el índice de la producción agrícola fue en 1960 un 4,6 por 100 superior que el de 1951, lo que supone un aumento anual del 0,46 por 100. Un aumento anual del 0,46 por 100 es realmente muy bajo, lo que viene a corroborar la baja productividad del sector agrario español. Grecia, país con una agricultura análoga a la española, ha evolucionado en términos bien distintos a lo ocurrido en España. En dicho país el índice de la producción agrícola en 1951 era 100, siendo en 1957 igual a 147, lo que supone un aumento del 47 por 100 y, por tanto, del 7,8 por 100.

Teniendo en cuenta que España, a pesar de su gran avance industrial, es un país cuya economía se apoya en la agricultura, hay que reconocer que en el último decenio el ritmo de crecimiento ha sido insuficiente y, por tanto, nuestra integración en cualquiera de las unidades supranacionales exige un ritmo de crecimiento más elevado, únicamente alcanzable elevando la productividad, actualmente muy lejos de la media europea.

Bien distinto es, sin embargo, el panorama del sector industrial, pues la fuerte expansión experimentada por el mismo es evidente si observamos que en 1951 el índice de la producción industrial española era 79,3, siendo en 1960 un 114 por 100 más elevado, lo que equivale a un crecimiento anual medio en dicho período del 11,4 por 100, ligeramente superior al ocurrido en Grecia; ahora bien, las posibilidades competitivas de la industria española en el seno del Mercado Común o de la E. F. T. A. no son muy favorables si se tiene presente el fuerte desarrollo industrial, en general, de los países que integran dichas agrupaciones.

Creemos, pues, que la solución al problema que se presenta hay que encontrarla en una elevación de la productividad agraria y en los estímulos a la exportación de productos industriales. Mediante la elevación de la productividad agrícola se efectuará el traslado, tan necesario, de mano de obra del campo a la industria. Por otra parte, la liberalización de las importaciones tiene que continuar si queremos estar preparados para la integración. Hasta el momento de redactar estas líneas han aparecido cuatro listas de productos liberalizados, siguiendo un criterio de prioridad, liberando aquellas partidas que de una manera u otra benefician el sector exportador.

Las partidas hasta ahora liberalizadas vienen a constituir el conejo de Indias en el que se analizan los efectos y resultados del nuevo Arancel. Este, sin duda, es superior por término medio al vigente en la mayoría de los países integrados, que además van sufriendo rebajas paulatinas, superioridad que no puede tener lugar una vez que nuestra integración vaya camino de realizarse. Por tanto, el carácter protector, en algunos aspectos excesivo, del nuevo Arancel sólo puede admitirse para que la industria española lleve a cabo el proceso de renovación y modernización que la sitúe en línea de competencia con la industria europea.

Realmente, la economía española está todavía en condiciones de seguir apartada de una posible integración; sin embargo, es fácil prever que a largo plazo una conducta así nos acarrearía más daños que ventajas. Evidentemente, con la integración se resentiría ligeramente nuestra soberanía, motivo que han esgrimido algunas personas que se oponen a la entrada de España en las unidades supranacionales; pero en el terreno económico las ventajas serían, sin duda, manifiestas.

La contemplación del cuadro número 34 y aun mejor el análisis de los cuadros números 35 y 36, nos ponen de manifiesto que nuestro porvenir económico sigue estando en Europa y no en los Estados Unidos o Iberoamérica, como se pretende por algunos. Así, en el año 1960 el 38,4 por 100 del total de nuestras exportaciones fueron a los países del Mercado Común, siendo Alemania el principal cliente por un importe de 109 millones de dólares, seguida a cierta distancia por Francia e Italia. La exportación a la E. F. T. A. ha sido sensiblemente inferior, sin alcanzar el 26 por 100 del total. El principal cliente de los "Siete" es con gran diferencia Inglaterra, que adquirió productos españoles por un total de 125 millones de dólares. De lo anterior se deduce que un 64,35 por 100 de las exportaciones fueron al Mercado Común y a la Zona de Comercio Libre. El porcentaje exportado a los Estados Unidos de América fue del 9,49 por 100, lo que contrasta con los porcentajes que corresponden a las dos zonas integradoras. El comercio con los países iberoamericanos ha representado un porcentaje más bajo todavía.

Si el mercado europeo priva en nuestro comercio exportador, otro tanto ocurre con las importaciones, pues en 1960 el 42,43 por 100 procedían del Mercado Común y del Area de Comercio Libre, desglosadas en un 25,2 y el 17,23 por 100, respectivamente. Mientras Inglaterra es el principal cliente de nuestros productos, seguida muy de cerca de Alemania, en lo que se refiere a nuestras compras observamos un comportamiento contrario; es decir, Alemania figura como principal abastecedora, apareciendo a continuación Inglaterra. Las compras españolas a los Estados Unidos representaron el 19,46 por 100 del total importado.

CUADRO NÚM. 34

DISTRIBUCION REGIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

(*Millones de dólares*)

	IMPORTACIÓN		EXPORTACIÓN	
	1959	1960	1959	1960
Estados Unidos y Canadá	192,09	147,41	66,72	78,01
Iberoamericana (zona dólar)	46,33	38,31	20,93	25,78
Iberoamericana (zona no dólar)	32,46	23,02	22,60	30,64
Zona libra esterlina	120,82	139,07	97,67	153,16
Zona Mercado Común	199,91	204,14	155,56	299,47
Zona Libre Comercio (sin G. Bretaña)	58,50	65,87	57,38	64,08
Zona soviética	19,01	11,28	19,89	17,75
Resto del Mundo	124,82	92,22	39,89	38,43
Pertrechos y provisiones	0,60	0,13	20,01	18,07
TOTAL	794,54	721,45	500,65	725,39

Estableciendo la comparación con los años 1958, 1959 y 1960, se obtienen algunas conclusiones interesantes. Del lado de las importaciones hay que resaltar que las procedentes del Mercado Común han aumentado

en 1960 en 5.223.000 dólares con relación al año 1959, pero fue ligeramente inferior a la efectuada en 1958. Análogo comportamiento han tenido las importaciones procedentes de la E. F. T. A. También en 1960 las compras a los Estados Unidos han sido muy inferiores a las del año 1958. La justificación del descenso experimentado en general por las importaciones se debe a los efectos del Plan de Estabilización que, al paralizar la actividad económica del país, llevó consigo una sensible contracción de las importaciones.

No obstante, los efectos de las medidas estabilizadoras han tenido en el capítulo de las exportaciones un comportamiento bien distinto. El cuadro que recoge la evolución de éstas pone de manifiesto que las compras efectuadas por las zonas integradas y por los Estados Unidos han aumentado fuertemente, siendo las realizadas por el Mercado Común las que han experimentado el cambio más pronunciado.

CUADRO NÚM. 35

COMERCIO EXTERIOR POR PAISES

En toneladas y miles de dólares, y en tanto por ciento del valor total.

EXPORTACION

Años	1958		
	Cantidad	Valor	%
MERCADO COMUN			
Alemania	1.917.644	49.211	
Bélgica y Luxemburgo	209.957	10.313	
Holanda	392.876	15.408	
Francia	742.618	48.802	
Italia	228.171	13.186	
TOTAL	3.491.266	136.920	28,17
Grecia	565	397	0,08
E. F. T. A.			
Gran Bretaña	1.284.596	76.841	
Suecia	62.088	7.309	
Noruega	150.778	9.173	
Dinamarca	200.501	8.165	
Portugal	37.498	1.758	
Austria	103.522	6.104	
Suiza	279.507	28.184	
TOTAL	2.118.490	137.534	28,21
Finlandia	53.499	5.473	1,12
Estados Unidos	180.346	47.028	9,67
Total exportación España	8.076.496	485.946	100,—

Años	1959		
	Cantidad	Valor	%
MERCADO COMUN			
Alemania	1.977.072	64.071	
Bélgica y Luxemburgo	289.164	13.952	
Holanda	405.462	19.390	
Francia	500.681	26.104	
Italia	140.202	16.641	
TOTAL	3.312.581	140.158	27,98
Grecia	2.258	648	0,12
E. F. T. A.			
Gran Bretaña	1.100.761	78.902	
Suecia	85.647	16.070	
Noruega	160.856	10.477	
Dinamarca	153.314	7.321	
Portugal	55.325	7.326	
Austria	63.533	5.825	
Suiza	124.507	16.086	
TOTAL	1.743.943	142.007	28,35
Finlandia	26.995	4.476	0,89
Estados Unidos	375.287	58.830	11,74
Total exportación España	7.976.937	500.823	100,—

Años	1960		
	Cantidad	Valor	%
MERCADO COMUN			
Alemania	3.140.557	109.076	
Bélgica y Luxemburgo	396.499	20.595	
Holanda	451.519	24.167	
Francia	772.507	57.605	
Italia	463.753	67.134	
TOTAL	5.224.835	278.577	38,40
Grecia	10.782	1.445	0,20
E. F. T. A.			
Gran Bretaña	1.634.538	125.929	
Suecia	161.342	14.207	
Noruega	143.065	9.206	
Dinamarca	183.692	9.283	

Años	1960 Cantidad	Valor	%
Portugal	60.671	5.082	
Austria	243.796	5.174	
Suiza	245.212	19.369	
TOTAL	2.672.316	188.250	25,95
Finlandia	63.522	5.220	0,71
Estados Unidos	341.274	68.375	9,49
Total exportación España	11.015.215	725.394	100,—

CUADRO NÚM. 36

COMERCIO EXTERIOR POR PAISES

En toneladas y miles de dólares, y en tanto por ciento del valor total.

IMPORTACION

Años	1953 Cantidad	Valor	%
MERCADO COMUN			
Alemania	450.401	75.612	
Bélgica y Luxemburgo	152.026	15.529	
Holanda	174.780	22.629	
Francia	444.215	59.102	
Italia	234.800	15.686	
TOTAL	1.456.222	188.558	21.60
Grecia	16.588	1.367	0,21
E. F. T. A.			
Gran Bretaña	356.550	67.658	
Suecia	36.843	9.880	
Noruega	91.929	14.032	
Dinamarca	20.471	11.076	
Portugal	50.077	2.326	
Austria	78.765	9.659	
Suiza	10.152	24.950	
TOTAL	644.787	139.581	15,99
Finlandia	96.202	10.617	1,21
Estados Unidos	1.410.385	188.420	21,59
Total importación España	12.713.815	872.714	100,—

Años	1959		
	Cantidad	Valor	%
MERCADO COMUN			
Alemania	549.835	83.470	
Bélgica y Luxemburgo	184.856	16.498	
Holanda	136.106	16.391	
Francia	218.008	44.058	
Italia	227.949	16.206	
TOTAL	1.316.754	176.623	22,21
Grecia	9.717	195	0,02
E. F. T. A.			
Gran Bretaña	205.037	54.521	
Suecia	77.940	13.632	
Noruega	132.036	11.285	
Dinamarca	10.989	5.735	
Portugal	47.513	3.103	
Austria	90.096	9.311	
Suiza	6.699	12.187	
TOTAL	570.310	109.774	13,80
Finlandia	44.246	3.313	0,48
Estados Unidos	1.687.127	187.392	23,56
Total importación España	13.000.642	795.158	100,—

Años	1960		
	Cantidad	Valor	%
MERCADO COMUN			
Alemania	284.950	74.253	
Bélgica y Luxemburgo	77.034	9.094	
Holanda	103.144	20.170	
Francia	275.068	56.271	
Italia	307.293	22.058	
TOTAL	1.047.489	181.846	25,20
Grecia	13.480	594	0,08
E. F. T. A.			
Gran Bretaña	230.497	60.652	
Suecia	142.985	20.309	
Noruega	86.209	6.979	
Dinamarca	11.678	6.823	
Portugal	67.188	4.047	
Austria	56.568	5.779	
Suiza	6.795	19.747	
TOTAL	601.920	124.336	17,23
Finlandia	13.586	1.659	0,22
Estados Unidos	1.148.892	140.407	19,46
Total importación España	11.186.675	721.455	100,—

Los cuadros que estamos comentando se han completado con las cifras correspondientes a nuestro comercio exterior con Grecia y Finlandia, ya que al figurar estos países en calidad de asociados, al Mercado Común y a la E. F. T. A., respectivamente, consideramos oportuno analizar en qué cuantía se modifican los porcentajes. En este sentido se ve que la alteración de los mismos es inapreciable.

De todo lo que antecede se deduce que, dada la importancia que tiene nuestro comercio exterior con las dos zonas supranacionales, no podemos ser sujetos pasivos ante las corrientes integradoras que imperan en Europa. Existe, por otra parte, una posibilidad, cada día más intensa, de que las dos unidades supranacionales converjan a una sola, y en este caso, no hay duda, el aislacionismo de España tendría serias repercusiones no solamente en la evolución de nuestro comercio exterior, sino también en nuestro desarrollo económico futuro.

Ciertamente que son muchas las dificultades que hay que vencer, e incluso algunos sinsabores que soportar con la integración; pero el atractivo de un amplio mercado que, en caso de fusión de las dos zonas, estaría formado por unos 300 millones de consumidores, así como las ventajas inherentes de contactos de toda índole con países fuertemente industrializados, es algo que difícilmente podemos subestimar.

Admitido, pues, que la integración de España ha de ser un hecho que ha de tener lugar más pronto o más tarde, solamente nos queda aquí señalar cuál de las dos zonas hoy existentes nos resultaría más interesante, pudiendo sin temor a error, y a la vista de que nuestras exportaciones están constituídas en sus dos terceras partes por productos agrícolas o sus derivados, estimar que el Mercado Común es para nosotros sugestivo, ya que en el caso de integrarnos en la Zona de Libre Comercio, los productos agrícolas no recibirían ventaja alguna, mientras que el Tratado de Roma, creador del Mercado Común (C. E. E.) prevé una política agraria conjunta para sus países componentes.

y VIII

ESTABILIZACION, DESARROLLO ECONOMICO Y COMERCIO EXTERIOR

La situación que presentaba la economía española al final de nuestra guerra de Liberación era desoladora, siendo necesario iniciar la reconstrucción de la misma a la mayor brevedad. Pero la tarea de encauzar la economía española en una buena ruta hacia el progreso implicaba grandes y graves dificultades que, la mayoría de las veces, se resolvieron con enormes sacrificios. Nuestra incipiente industria presentaba las huellas del conflicto bélico de una manera alarmante, reclamando una profunda renovación en muchos sectores e incluso nueva creación en otros. Nuestra dependencia, pues, del extranjero era manifiesta al tener que realizar fuertes importaciones de bienes de equipo, de materias primas, etc., básicas para iniciar la reconstrucción económica del país.

Hasta el año 1950, dificultades de toda índole entorpecen nuestro desarrollo económico. Durante los años de 1940 a 1945 el mundo se encuentra sumido en guerra, y ello, a pesar de permanecer España al margen de la misma, ha tenido sus desfavorables efectos en nuestro comercio exterior,

especialmente del lado de las importaciones. Terminada la segundo guerra mundial con la victoria de los aliados, España empieza a ser víctima de un injusto bloqueo económico y político que esterilizaba todos los esfuerzos dirigidos al logro del progreso económico. Y así, durante largos años, hasta que poco a poco, a medida que se acentuaban las diferencias entre el bloque occidental y el comunista, comienza a levantarse la negra nube que los vencedores mantenían sobre el suelo español.

Así, pues, la expansión económica de España tiene lugar en la última década. En el cuadro número 37 se recogen los índices de la producción total española, apreciándose un estancamiento de los mismos hasta el año 1950. En este año el índice era 79,2, ó sea, un 15 por 100 superior que el correspondiente a 1940; sin embargo, en 1960 el valor del índice fue de 130,3, que supone con relación al del año 1950 un aumento del 64 por 100.

La expansión económica de España en los últimos diez años, con el deseo de acercarnos económicamente a la mayoría de los países europeos, fue posible al efectuarse elevadas inversiones que, desgraciadamente, al no ser sufragadas por el ahorro disponible, dieron origen a un proceso de inflación, que a medida que avanzaban los años, comprometía seriamente nuestro desarrollo económico (1). Las inversiones realizadas en dicho período han provocado una mejora industrial notable y que se refleja en el cuadro número 38.

Es un hecho comprobado que en los países en desarrollo económico la amenaza de la inflación es mayor que en aquellos que han superado dicha etapa. No queremos señalar con esto que la inflación no se presente en estos últimos, sino que deseamos hacer especial hincapié al considerar como normal que el propio desarrollo lleve consigo un movimiento alcista de precios. Este tema ha suscitado, en múltiples ocasiones, interesantes polémicas.

Esta tendencia de los precios ha sido, y sigue siendo, una preocupación constante para los economistas y los políticos. Con anterioridad al Plan de Estabilización se realizaron varios intentos, con mejor o menor fortuna, encaminados a detener la demanda inflacionista. Así, en 1957 se realiza una profunda reforma tributaria (Ley del 26-XII-57), con el objeto de incrementar los ingresos de la Hacienda Pública; se sigue una política de encarecimiento del dinero elevándose el tipo de descuento bancario del 4,25 por 100 al 5 por 100; restricción y control selectivo de créditos efectuado por la Banca privada, etc. Ahora bien, el escaso resultado de estas medidas es notorio si se observa que en 1958, tanto el coste de la vida como los precios interiores siguieron su trayectoria alcista, siendo para éstos la elevación de un 9,8 por 100.

La inflación padecida por España hasta años muy recientes fue motivada, desde luego, por circunstancias varias. Una de ellas, y por razones de índole social, fue la elevación de salarios en 1956 lo que, al mantenerse la productividad a un nivel bajo, dio lugar a una fuerte inflación de costos

Por otra parte, tenemos la influencia del comercio exterior. En nuestro caso era necesario realizar fuertes importaciones, que en muchas ocasiones fueron difíciles y escasas, viniendo a constituir, por tanto, la demanda insatisfecha de las mismas, un elemento de estrangulación de la economía española. Las exportaciones, principal capítulo para efectuar la financia-

---

(1) Al tener que ser financiadas aquéllas con importaciones.

ción de las importaciones que el desarrollo económico exigía, estaban sujetas, dado su carácter estructural, al resultado favorable o desfavorable de nuestras cosechas. En este sentido hay que resaltar que las exportaciones, aun en los mejores años, han sido insuficientes para financiar las importaciones. Cubrir esta deficiencia con los ingresos obtenidos en otros capítulos de la balanza de pagos fue poco menos que imposible, dada la situación que la anormalidad económica que atravesaba al país había ocasionado en los mismos.

CUADRO NÚM. 37

AÑOS	Indices de producción total (1953-54 = 100)	AÑOS	Indices de producción total (1953-54 = 100)
1940	68,7	1951	93,1
1941	72,1	1952	97,5
1942	75,1	1953	94,0
1943	75,0	1954	105,9
1944	76,5	1955	107,2
1945	63,1	1956	112,3
1946	82,1	1957	120,3
1947	78,9	1958	125,3
1948	75,9	1959	130,7
1949	75,7	1960	130,3
1950	79,2		

Fuente: Consejo de Economía Nacional.

CUADRO NÚM. 38

EVOLUCION EN ALGUNAS PRODUCCIONES BASICAS

Miles de toneladas.

	1960	1951
Lingote de acero	1.950	818
Lingote de hierro	1.900	650
Cemento	5.210	2.322
Acido sulfúrico	1.112	565

Fuente: I. N. E.

Este panorama tan desolador que presentaba el futuro económico de España era necesario modificarlo radicalmente para iniciar un nuevo desarrollo económico, no sobre un terreno movedizo, sino sobre sólidas bases.

Iniciado el segundo semestre del año 1959, el Gobierno español, consciente de esta necesidad, previa consulta a varias instituciones internacionales, ha puesto en práctica un conjunto de medidas fiscales y monetarias, que constituyeron el Plan de Estabilización, cuyo éxito es de todos bien conocido. El desequilibrio reinante entre la oferta de bienes y la demanda monetaria se intensifica, principalmente a partir del año 1955. El objetivo del Plan es alcanzar dicho equilibrio con precios estabilizados, procurando por todos los medios solucionar el déficit crónico de nuestra balanza de

pagos. Para alcanzar estos objetivos se adoptaron un conjunto de medidas que afectaron a los sectores público, privado y exterior. En este último se efectuó la devaluación de la peseta, estableciéndose la paridad con el dólar en 60 pesetas, medida que favorece la exportación; liberalización de las importaciones; nueva Ley para fomentar la inversión de capital extranjero, etc. En el sector privado las medidas adoptadas perseguían la limitación, mejor aún, la restricción de créditos; limitación de la oferta monetaria; establecimiento de un depósito previo a las importaciones, con el objeto de evitar posibles especulaciones (últimamente derogado), supresión de organismos intervencionistas, elevación del tipo de descuento del 5 al 6,25 por 100. En el sector público se intenta el equilibrio presupuestario, principalmente.

El impacto de la aplicación de todas estas medidas fue un estancamiento e incluso un cierto retroceso en la expansión económica del país. He aquí el precio del programa estabilizador. Actualmente, a los dos años de su puesta en práctica, la economía sigue en una situación de fondo más sana, sin duda, pero con una apatía en muchos sectores, en los cuales las últimas medidas reactivadoras aplicadas difícilmente son capaces de vencer.

Entre estas medidas tenemos que destacar una ligera elevación en los gastos públicos en el último año; se han realizado nuevas concesiones de créditos, efectuando una disminución del tipo de descuento al 5,75 por 100; supresiones de numerosos organismos intervencionistas; eliminación del depósito del 25 por 100 para las importaciones; modificaciones fiscales; sucesiva liberalización de mercancías importadas, etc.

No hay duda que sin el Plan de Estabilización sería una utopía iniciar un programa de desarrollo económico, ante la situación tan precaria que nuestra economía estaba padeciendo. Las reservas en dólares que disminuían sensiblemente llegaron al nivel ínfimo de 50 millones de dólares un mes antes de la aplicación de las medidas estabilizadoras.

Decíamos antes que la exportación española era insuficiente para costear las importaciones y que, por tanto, era necesario recurrir a otro capítulo del balance de pagos. Dicho capítulo era, principalmente, el correspondiente al turismo, que alcanza volúmenes crecientes en los últimos años; sin embargo, el cambio irreal existente entonces impedía que dicho crecimiento fuera correlativo con los ingresos de divisas, por lo cual las importaciones seguían, en cuanto a financiación, apoyadas en ayudas externas. En el cuadro número 39 se prueba lo que decimos.

CUADRO NÚM. 39

TURISMO

	Núm. de turistas — *Millones*	Entrada I.E.M.E. — *Millones $ USA*
1955	2,5	96,7
1956	2,7	94,8
1957	3,1	76,9
1958	3,5	71,6
1959	4,1	149,9
1960	6,0	316,4

Se observa que a partir de 1959 las entradas en el I. E. M. E. se intensifican, consecuencia inmediata de la aplicación de la estabilización al evitarse con el nuevo cambio (1 dólar = 60 pesetas) la sangría de divisas de años anteriores. He aquí, pues, uno de los factores que equilibraron nuestra balanza de pagos.

Dicho cambio favorece sensiblemente las exportaciones, lo que, unido a la disminución que experimentaron las importaciones al provocarse la recesión económica, ha dado lugar a un superávit en nuestra balanza comercial de 3,5 millones de dólares, hecho desconocido desde el año 1951. Ciertamente que una favorable coyuntura exterior para nuestro comercio hizo posible algunas exportaciones; sin embargo, lo realmente importante es la consecuencia de que el Plan de Estabilización estimuló a nuestros empresarios a la búsqueda de mercados exteriores para contrarrestar los efectos de la contracción de la demanda interna. Todo ello dio lugar a un afán de mejorar los métodos de producción y de comercio necesarios para poder competir dentro y fuera con firmas extranjeras.

CUADRO NÚM. 40

COMERCIO EXTERIOR

	IMPORTACION			
	1959		1960	
	10^3 ton.	10^6 ptas.	10^3 ton.	10^6 ptas.
Primer semestre	6.190	24.607	5.408	20.564
Segundo semestre	6.810	23.083	6.480	22.723
TOTAL	13.000	47.690	11.888	43.287
	EXPORTACION			
	1959		1960	
	10^3 ton.	10^6 ptas.	10^3 ton.	10^6 ptas.
Primer semestre	3.856	14.031	5.521	22.252
Segundo semestre	4.120	16.006	5.494	21.271
TOTAL	7.976	30.037	11.015	43.523

Nada mejor para analizar los efectos de las medidas estabilizadoras en el comercio exterior de España que efectuar un análisis del comportamiento del mismo en los años 1959 y 1960. El cuadro número 40 es en este sentido bien expresivo. La importación ha bajado ligeramente en 1960, mientras que la exportación ha crecido sensiblemente, pasando de 30.037 millones de pesetas en 1959 a 43.523 en 1960. Por tanto, la nueva política económica ha

tenido un resultado muy favorable en nuestro comercio exterior, cambió el signo deficitario que desde 1951 viene padeciendo nuestra balanza comercial. En el año 1959 el saldo fue favorable a la importación en 17.653 millones de pesetas, frente a 236 millones de pesetas de superávit en 1960. Obsérvese que en el primer semestre de 1960 se cierra con un superávit de 1.688 millones de pesetas, mientras que en el segundo se cierra con un déficit de 1.452 millones de pesetas.

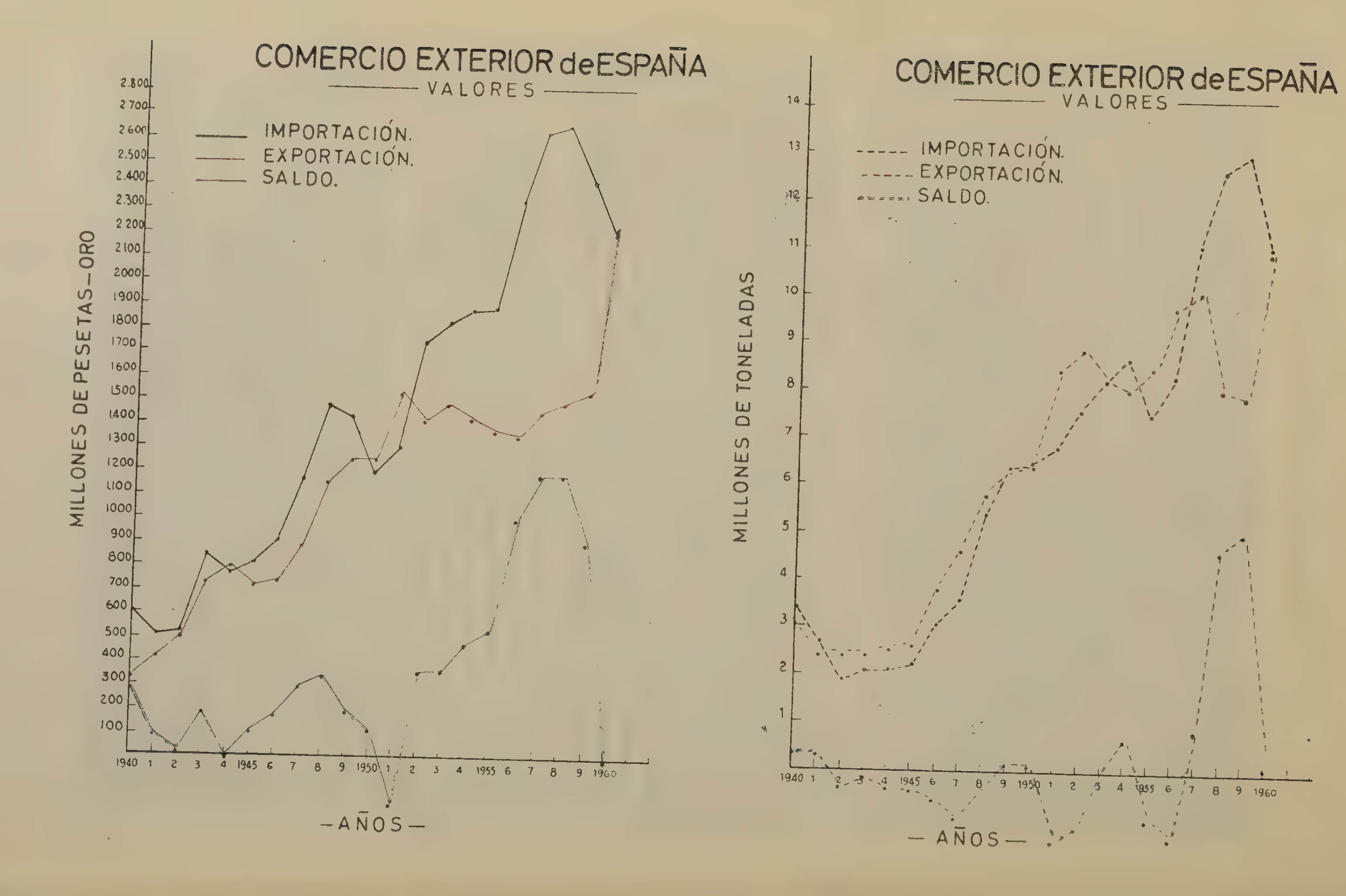
Lo ocurrido en el segundo semestre de 1960 no es ninguna sorpresa, pues hay que esperar que a medida que la situación del mercado interior se normalice el déficit de la balanza comercial será un hecho inevitable, ya que el desarrollo económico del país exige un volumen de importaciones de bienes de equipo cada vez más elevado. Así, pues, hay que esperar un fuerte incremento de las importaciones, favorecidas por la liberalización de las mismas. Ahora bien, lo importante es que la exportación aumente y se diversifique, pues si bien los ingresos de éstas no serán suficientes para financiar aquéllas hay que procurar acortar distancias, siendo de esta forma más fácil financiar la diferencia con otras partidas de la balanza de pagos que arrojan un señalado saldo favorable: el turismo y las cuentas de capital.

Superada felizmente, si no fácilmente, la primera fase del Plan de Estabilización, nos encontramos ahora en la ardua tarea qué supone devolver a nuestro sistema económico el ritmo de actividad, e incluso superarlo, en que se desenvolvía con anterioridad al Plan. La gran diferencia está que en aquellas fechas el gran motor que imprimía tal ritmo era la inflación y ahora debe de ser otro distinto que permita un fuerte desarrollo de las actividades económicas del país con precios sensiblemente estabilizados. La espinosa cuestión que se ofrece está en vías de solución, poniéndose para ello en práctica, aunque acaso con excesiva cautela, las medidas reactivadoras pertinentes. Al hablar de precios estabilizados no queremos significar que éstos no experimenten un movimiento alcista, sino que dicho movimiento sea moderado.

España vive en los momentos actuales la fase previa de su nuevo desarrollo económico, es decir, la etapa en que se proyecta el plan de ese desarrollo, que lleva como exigencia un detenido análisis del sistema económico español en sus múltiples facetas. En el Primer Congreso Sindical se ha abordado ampliamente el problema del desarrollo económico de España. También lo estudian las Corporaciones económicas y los técnicos de Organizaciones internacionales.

En todos estos estudios hay que tener siempre bien presente al comercio exterior, pieza sensible en nuestra economía, cualquiera que sea su volumen relativo y el tanto por ciento que sobre el conjunto económico represente. El comercio exterior siempre, pero aún más en un país en vías de desarrollo como el nuestro, es pieza fundamental en una política de expansión económica. Sin un incremento de las exportaciones, sin la adscripción de capitales del exterior, la política expansionista, la etapa de desarrollo de una economía nacional es objetivo de difícil, por no decir de imposible, consecución.

Ante este interés ofrecido por el comercio exterior en la coyuntura económica actual de nuestra Patria, no vacilamos en ofrecer como muestra de buena voluntad para el estudioso la recopilación de datos transcritos en este estudio, que así llega a su fin.


COMERCIO EXTERIOR de ESPAÑA
VALORES
IMPORTACIÓN.
EXPORTACIÓN.
SALDO.
MILLONES DE PESETAS—ORO
2.800
2.700
2.600
2.500
2.400
2.300
2.200
2.100
2.000
1.900
1.800
1.700
1.600
1.500
1.400
1.300
1.200
1.100
1.000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
1940 1 2 3 4 1945 6 7 8 9 1950 1 2 3 4 1955 6 7 8 9 1960
—AÑOS—
COMERCIO EXTERIOR de ESPAÑA
VALORES
IMPORTACIÓN.
EXPORTACIÓN.
SALDO.
MILLONES DE TONELADAS
14
13
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
1940 1 2 3 4 1945 6 7 8 9 1950 1 2 3 4 1955 6 7 8 9 1960
—AÑOS—

B I B L I O G R A F I A

La selección bibliográfica sobre temas económicos que ofrecemos a continuación, ha sido realizada por un equipo de jóvenes especialistas, constituído por **José Luis Carreras Yáñez, Adolfo Iranzo González y Francisco Simón Segura.**

ESTUDIOS SOBRE LA UNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. Tomo VIII. *Consecuencias que para los diversos sectores de la economía española tendría su eventual integración en una Unidad Económica Europea perfecta.* Madrid, 1959; 907 págs.

Pesca y sus productos, por Agustín de Bárcena y Reus.

La monografía sobre la pesca y sus productos es un bosquejo de nuestra industria pesquera y de las consecuencias que tendría la incorporación de España a una Unidad Económica Europea. Después de una breve descripción de la situación geográfica de la Península, de la configuración de las costas, localización de la industria y panorama económico, establece cuatro supuestos para ver los efectos que produciría en el sector pesquero la integración de España en una Unidad Económica Europea. Los supuestos que considera son los siguientes: 1) Considerando los países de Europa occidental, menos Inglaterra, Irlanda y las naciones al este del telón de acero. 2) Los países citados anteriormente más Inglaterra e Irlanda. 3) La Europa del apartado primero más los países al este del telón de acero, pero sin Rusia. 4) Todos los países de Europa, menos Rusia.

Al lanzar un juicio de conjunto, el autor de la monografía considera que, "previo período transicional, las ventajas que obtendríamos con nuestra integración son lo suficientemente importantes para hacernos pensar que las desventajas en algún aspecto podrían ser superadas por las condiciones favorables a la posible expansión de nuestra industria, y de momento neutralizadas en el caso de poder pescar en todas las aguas o con un sacrificio mínimo en otro caso".

Producción forestal, por José María Sanz-Pastor y F. de Piérola.

Este completo trabajo comienza con la exposición del esquema de la economía forestal española en el que se analiza el peso del sector forestal en el subdesarrollo económico, la madera y sus posibilidades, leñas, esparto, corcho, cabaña ganadera..., etc., y después de proseguir el estudio de la economía forestal española ante una integración europea y las variaciones que se producen cambiando el supuesto del área de la Unión, los autores de la monografía concluyen que "una integración en la Unidad Económica Europea prevista dejaría en abandono, por antieconómicos, los cultivos marginales de la nación y las emigraciones que se presumen en la mano de obra temporera liberaría al área forestal del gran problema social de mantenerla con un índice de vida muy bajo". Estos dos hechos permitirían estructurar de nuevo el campo español, dedicando cada te-

rreno a la producción que su capacidad analógica señale y se reestablecería el equilibrio de su economía, roto por haber sobrepasado con las talas de nuestros bosques la proporción mínima de arbolado que es preciso para que la agricultura y la ganadería, convenientemente arropadas por el bosque, logren su máxima productividad". Respecto a los precios de la madera, no es de presumir que sus oscilaciones pongan en peligro la conservación de nuestras masas antiguas y nuevos repoblados. Por otro lado, los tratamientos de las plagas, las investigaciones y experiencias y la preparación técnica adecuada de los propietarios, explotadores e industriales, se vería beneficiada.

Industrias agrícolas, por Arturo Camilleri Lapeyre.

La más amplia monografía de todas las que reseñamos corresponde a la de las industrias agrícolas, es decir, las que utilizan como materias primas productos del campo que más o menos transformados se emplean directamente en el consumo. Las industrias agrícolas que se consideran en este estudio son las siguientes: industria azucarera, industria harinera, industria vínica, industria alcoholera, industria de la sidra, industria de la cerveza e industria conservera. Aunque haya alguna más, las mencionadas son suficientes para dar una idea del porvenir que puede tener este sector de la actividad económica en España en el caso de su integración en zonas europeas más o menos evolucionadas. Acompañan a la monografía 151 cuadros estadísticos.

Al ofrecer una visión de conjunto, en principio parece muy conveniente aconsejar un período de transición para acomodar paulatinamente las estructuras y las condiciones económicas de la España actual a las que existirían en la España del futuro, unida a las distintas zonas europeas supuestas. Son diversos los factores que contribuyen a que en gran parte de nuestras cosechas los rendimientos unitarios sean pequeños. En Europa, la situación en conjunto es algo más favorable. Una vez integrada la economía española en la europea, se puede afirmar "que existirá una nueva distribución de los cultivos con una distinta localización geográfica, con una alteración profunda de la dimensión de las explotaciones en el sistema de producción. Aunque no sólo la agricultura de exportación sufrirá una modificación profunda, sino que la agricultura ahora más protegida, también experimentará una conmoción que alcanzaría a diversos aspectos de la misma (producciones de regadío, ciertas características de nuestra agricultura de secano..., etc.). En cambio, no será motivo de ninguna preocupación la mano de obra que necesita la industria agrícola del país. En cuanto a la demanda probable de alimentos que producen las industrias consideradas, variará notablemente. Se analiza también, y de modo bastante detenido, cada una de las industrias agrícolas en el supuesto de que la economía española se integrase en la Europa occidental continental, y se considera que las condiciones no variarían mucho si se añadieran las Islas Británicas e Irlanda, o bien se incluyesen los países del este de Europa, excepto Rusia.

Minería del carbón, por Marcelo Jorrisen Braeke y Faustino Vigil Bernardo.

Comienza el estudio con una descripción del sector económico de la minería española del carbón, considerando los problemas planteados por la concentración o dispersión de empresas, los gastos de establecimiento y rentabilidad, y los

precios de venta para cada una de las principales clases de carbón: lignito, hulla y antracita.

La segunda parte del estudio contiene algunas consideraciones en torno a la integración en una unidad económica europea de la minería española del carbón. Se analiza en esta segunda parte la posible demanda de hullas españolas, la posible creación de nuevas empresas explotadoras de minas de hulla en España, la posible participación extranjera en negocios mineros españoles, el riesgo de sustitución de empresas españolas por otras extranjeras, las consecuencias inmediatas de la supuesta integración, la conveniencia de establecer un período transicional para la integración y, finalmente, las medidas de precaución permanentes por razones de defensa nacional. Se completa el capítulo con un somero estudio sobre los análogos problemas que se plantean al lignito y antracitas.

Industria del acero, por Enrique García Ramal.

El capítulo primero de esta monografía describe el sector económico español que constituye la industria del acero. Se refiere esta descripción a la localización geográfica, concentración o dispersión, capitales invertidos, personal que ocupa y características del mismo, producción anual y su valor en venta, remuneración de los factores de producción y equipo industrial y plan de expansión; para 1965 se estima que la demanda llegará a 3.220.000 toneladas.

Se estudia a continuación las consecuencias que para la industria siderúrgica tendría su integración en una unidad económica europea. En relación con la mano de obra se produciría una absorción por el mercado europeo de un 20 a un 30 por 100 de la especializada, debido a los bajos salarios de España en relación a los europeos. Para evitarlo habría que elevar los salarios en España e intensificar la especialización de nuestros obreros. Se estudian también en este capítulo los problemas relacionados con las materias primas y los gastos generales y de fabricación; se incluye al mismo tiempo un análisis de la situación del sector europeo en el que se integraría la siderurgia española.

A continuación se consideran las modificaciones que se producirían en las conclusiones formuladas, en el supuesto de que el área de la Comunidad Económica Europea, en lugar de ser puramente continental occidental, se extendiese también a otros países tales como Inglaterra e Irlanda y todos los países libres de Europa. La inclusión de Gran Bretaña elevaría las disponibilidades de acero por habitante, aunque la influencia sobre el sector siderúrgico español sería muy pequeña.

Se defiende la conveniencia de establecer un período de transición para llevar a término los planes de expansión del sector siderúrgico, racionalizar la producción, introducir perfeccionamientos técnicos y mejorar la organización industrial.

Finalmente se considera que la realización de la integración elevará las demandas de los productos siderúrgicos y la incorporación de España a esta Comunidad, si se logra efectuarla sin las brusquedades que el período transicional ha de evitar, le reportará indudables ventajas que es conveniente aprovechar.

Industria ligera mecánica y metalúrgica, por José María de Ibarrondo y López.

Como en los restantes estudios que hemos reseñado, comienza la monografía sobre la industria mecánica y metalúrgica con una descripción del sector, que comprende los siguientes conceptos: personal, capital, materias primas, maqui-

naria, productividad, localización geográfica, individualismo —muy acentuado en esta industria—, producción anual y remuneración de los factores de la producción.

En relación con las consecuencias de la incorporación inmediata de España a la Unión Económica Europea, por lo que respecta a las materias primas, se obtendrían con toda libertad a los precios actuales del mercado europeo, sin embargo, los salarios habrían de equipararse con los europeos para evitar el éxodo de la mano de obra especializada, que necesariamente se produciría. Por lo que se refiere a la maquinaria, sería conveniente la integración, porque así se podría verificar la renovación de nuestro utillaje que, en la actualidad, se hace muy lentamente.

Dada la diversidad de esta industria, la integración afectaría distintamente a cada una de sus ramas. Por lo que se refiere a las industrias auxiliares, el efecto sería beneficioso; sin embargo, las industrias de bienes duraderos de consumo se verían muy comprometidas por la fuerte competencia que habrían de soportar.

La existencia de un período de transición que ayude a realizar una paulatina acomodación, es, pues, completamente necesaria para evitar el caos que se produciría en el ramo concreto de transformados metálicos.

Industria eléctrica, por Luis de Orueta.

La primera parte de la monografía se refiere a la descripción de la industria española de maquinaria eléctrica. Las 53 empresas existentes están concentradas fundamentalmente en Cataluña y Madrid, con 17 y 13 empresas respectivamente; empleando en total a 17.000 personas. Sobre un total de 6.000 millones de pesetas que absorbió el mercado interior en 1957, la producción nacional aportó 4.617, importándose los 1.353 restantes.

La integración de España en la Unión Económica Europea produciría un impacto directo en los costes, por lo que se refiere a las materias primas, cuyos precios se verían considerablemente reducidos. Sin embargo, el impacto sobre la mano de obra sería de signo negativo, pues fomentaría la emigración de los especialistas, obligando a elevar los salarios y, por tanto, el coste final del producto.

Resumiendo, la integración produciría: expansión del mercado consumidor; reducción de los precios de venta; rígido incremento de la producción nacional; un período de crisis por elevación de los costes; desequilibrio financiero, con reducción de la producción; mejora de rendimientos con la consiguiente recuperación y, finalmente, situación de equilibrio con participación semejante a la actual.

También en este sector es conveniente e incluso necesario el establecimiento de un período de transición que disminuyese en cierto grado las grandes oscilaciones económicas que tendría que sufrir nuestra industria en caso de incorporación brusca.

Construcción naval, por Rafael Vega Sanz y Lucas Beltrán Flórez.

Consta de dos partes fundamentales esta monografía; la primera estudia las características de la industria naval española, que se concretan en un breve resumen histórico, localización geográfica, concentración de empresas, capital, personal empleado, producción, productividad, costes, capacidad de los astilleros, comercio exterior de buques, protección estatal e inversiones; concepto este último

que se ha visto facilitado notablemente por la Ley de 12 de mayo de 1956 sobre protección a la industria naval, y que, hasta principios de 1958, esta Ley había originado inversiones por valor de 2.250 millones de pesetas.

La segunda parte estudia la industria naval española en una Comunidad Económica Europea perfecta. Resulta que la industria naval española tiene una capacidad de producción superior a las posibilidades de suministro de la industria auxiliar, por lo que se ve obligada a trabajar a un tercio de su capacidad con el consiguiente encarecimiento de la producción. Por este motivo, los astilleros nacionales necesitan realizar gran número de importaciones para poder trabajar con un rendimiento aceptable. La integración beneficiaría, pues, a la industria de construcción naval, pero perjudicaría a la industria auxiliar.

En cuanto a los países que podrían formar el área económica supranacional, se estima que lo más conveniente para España sería que la integración abarcase a toda Europa occidental, y que la exclusión del Reino Unido podría considerarse como una solución menos perfecta en relación con los intereses de la industria de construcción naval española.

Industria química, por Antonio Robert.

Comienza la monografía con un análisis del proceso formativo de la industria química española, estudiando seguidamente sus características la monografía está referida al año 1958—, tratando separadamente cada una de las grandes ramas de esta importante industria.

Tras el análisis de cada una de las principales ramas de la industria química se estudian las características de la industria europea, la industria química en Estados Unidos y la industria química española en relación con la industria europea.

En cuanto a las repercusiones probables de una integración inmediata en el ámbito europeo, los efectos son distintos según el grupo que se considere. Sin embargo, en general, se estima que la industria química española puede adaptarse a una integración europea contando con el tiempo y los medios convenientes para completar su transformación en curso. El resultado final más probable de una integración inmediata sería la obtención del proceso de expansión en muchos sectores y una franca regresión en otros.

Curtidos y calzado, por Antonio Bolluda Guillén.

Al analizar la industria de curtidos y calzado resalta inmediatamente la producción artesanal, organización que condiciona el desarrollo y la estructura de dichas actividades. La dispersión industrial es una característica estructural importante.

Las actividades industriales dentro del sector de la piel de más débil a más fuerte van en este orden: fabricación de calzados, de guantes, de guarnicionería, marroquinería, peletería, artículos de viaje y deportes, curtidos de vacuno y cuero vegetal, curtidos de lanares y cabríos, y por último, curtidos de cuero al cromo. Ante la integración, la que parece ser que sufriría más competencia, es precisamente la actividad industrial mejor dotada: la de curtidos de cuero al cromo.

"En definitiva, aun para el grupo de industrias de curtidos, consideradas como las que habrán de arrostrar una más fuerte competencia comercial en la proyec-

tada Unión Económica Europea, cabe prever que la mayor demanda procedente, tanto de los mercados interior como exterior superaría en mucho el posible efecto que pudiera ejercer sobre el mercado interior la oferta de los restantes países."

Industrias del vidrio y de la porcelana, por José María Costa Serrano.

Un estudio de la estructura económica de las industrias del vidrio y de la porcelana, y de las consecuencias que la integración europea acarrearía a dichos sectores, lleva a la conclusión a pesar de las escasas fuentes estadísticas existentes de que si España quedara al margen de la integración salvaría la permanencia de los dos sectores, pero dejaría comprometida la posibilidad de exportar. Nuestro país quedaría con una estructura cerrada a la economía mundial, y su aislamiento acentuaría el desnivel de su desarrollo industrial.

Opina el autor del estudio: "Que únicamente la unificación gradual nos permitirá conservar el mercado interior y adquirir competencia competitiva para exportar a algunos países mediante un régimen excepcional de cooperación".

Transportes, por Carlos de Inza y Tudanca.

Esta monografía estudia detenidamente la estructura del transporte en España (ferrocarril, carretera, marítimo, aéreo), sus principales interrelaciones, las probables consecuencias (inmediatas y mediatas) de la Unidad Europea en los distintos sistemas de transporte y la política preparatoria a la integración europea con especial referencia al transporte.

No parece necesario aumentar la longitud de la red ferroviaria ni la de carreteras; quizá resulte escaso el número de aeródromos, pero, sin embargo, es imprescindible renovar y ampliar dichas redes, mejorando su capacidad y perfeccionando sus instalaciones.

En conjunto, la mayor parte de las empresas de transporte sufrirán serios impactos y es conveniente tener en cuenta que el desarrollo económico de España tiene un carácter excesivamente autárquico, por lo que los precios de coste resultan en general superiores a los de fuera. No se puede sostener la competencia con industrias del exterior cuando se trabaja para un mercado excesivamente reducido que obliga a moverse por un sistema que no es de libre competencia. Sin embargo, vencida la primera batalla de la competencia, no puede más que producir consecuencias favorables para el transporte.

En opinión del autor, "Hay que reconocer que los obstáculos que se oponen a la integración europea no son, al fin y al cabo, más que síntomas reveladores de una enfermedad en el desarrollo económico; enfermedad tan nociva en el caso de la integración como en el caso de que la integración no se realice".

Seguros, por Luis Hermida Higueras.

El estudio del mercado español de seguros parece que lleva a considerar que en un plazo de cuatro años se puede poner en práctica la integración en la Unidad Económica Europea. A condición de que desde el punto de vista que se adoptara se dispusiera de un plan perfectamente trazado para saber a qué atenerse. El período preparatorio tendría que servir para rectificar el sistema fiscal o tributario que actualmente soporta el seguro. Si se obtiene una adecuada ordena-

ción legislativa, tributaria y monetaria, se resolverán prácticamente todos los problemas que afectan a dicho sector.

En conjunto, y en opinión del autor, la industria aseguradora puede contemplar con posibilidades de efectividad su integración en la Unidad Económica Europea. No sería preciso alterar fundamentalmente ni los sistemas de producción ni los procedimientos para su desarrollo, ni las bases sobre las que se orienta, sin perjuicio todo ello de ciertos retoques para su mayor eficacia o para mayor simplicidad de las operaciones.

ESTUDIOS HISPANICOS DE DESARROLLO ECONOMICO

El Instituto de Cultura Hispánica editó en los años 1956 y 1957 una serie de voluminosos fascículos en los que se hacía un concienzudo estudio de los diferentes sectores económicos que consideraban.

Los títulos de aquellos fascículos eran los siguientes:

Fascículo I. Exposición preliminar.

Fascículo II. La agricultura y el crecimiento económico.

Monografía número 1.—La población activa española de 1900 a 1957.

Fascículo III. La vivienda y el crecimiento económico.

Fascículo IV-A. Los transportes y las comunicaciones, y el crecimiento económico-Ferrocarriles.

Fascículo IV-B. Los transportes y las comunicaciones, y el crecimiento económico-Carreteras.

Fascículo V. La producción forestal y el crecimiento económico.

Siquiera someramente, debido al reducido espacio de que disponemos, destacaremos los puntos más importantes de cada uno de los fascículos anteriormente relacionados.

Fascículo I.—Exposición preliminar.

En este primer volumen se hace una exposición de los principales planes económicos que se han realizado a partir de la terminación de la II Guerra Mundial. Son estos: el plan MONNET, iniciado en Francia en 1946-47, para ordenar la recuperación de la transguerra, las proyecciones elaboradas por la CEPAL para Colombia en septiembre de 1955 y el plan VANONI para Italia.

La segunda parte del libro se ocupa de las perspectivas del desarrollo económico de España, con un somero estudio sobre la Estructura de la Economía española, tratándose seguidamente de las perspectivas de incremento de la producción nacional, la expansión demográfica, la relación capital-producto, el desarrollo económico posible y la financiación del mismo, la distribución de las inversiones y, finalmente, las tendencias actuales del desarrollo en España en cada uno de los distintos sectores.

Fascículo II.—La agricultura y el crecimiento económico.

Es este fascículo uno de los más interesantes de la serie editada por el Instituto de Cultura Hispanica, pues se refiere a la riqueza básica de España, la agricultura.

Es muy pequeña la capacidad de producción agrícola en relación con la su-

perficie total. En España es del orden de 265.000 kilómetros cuadrados sobre un total de 503.000; mientras que en Francia es de 511.000 kilómetros cuadrados sobre un total de 551.000. Es decir, que con una superficie muy semejante en los dos países, la capacidad de producción agrícola en España es poco más que la mitad de la de Francia debido a sus adversas condiciones naturales.

En 1950 la población activa agraria era en España el 47 por 100 de la total, mientras que en Europa era el 35 por 100 y en Estados Unidos, el 16 por 100. La productividad por persona activa agraria era de 364 dólares en España, 400 en Italia, 913 en Suiza y 1.729 en Estados Unidos.

En cuanto a la probable demanda futura de alimentos se estima que, en 1972, la demanda de alimentos de origen vegetal será el 117,8 por 100 de la del período 1951-54, y la de origen animal será, en 1972, el 213,6 por 100 de la del mismo período anterior.

Se calcula que en 1972 la superficie regada sería de 3.120.000 hectáreas, cifra que ya se ha quedado corta en la actualidad.

En los capítulos siguientes se estudia la producción agrícola futura, la producción ganadera y las inversiones en la agricultura, que se cifran en 125.000 millones de pesetas, de 1955, durante el período 1956-1972.

Los dos últimos capítulos se ocupan del cálculo del producto neto de la agricultura en los años del estudio y la población agraria.

El fascículo finaliza, igual que el anterior, con un extenso apéndice bibliográfico.

Fascículo III.—La vivienda y el crecimiento económico.

Se considera en este fascículo el déficit actual de viviendas, distinguiendo el déficit carencial del de reposición y las necesidades futuras, que se cifran en una media de 40.000 anuales, habida cuenta del incremento vegetativo de la población; las migraciones internas también se han tenido en cuenta para estimar la necesidad de viviendas en las diferentes regiones españolas.

Se estudian también en este fascículo las posibilidades de construcción de viviendas, la capacidad de inversión y la capacidad industrial para producir cemento, hierro y acero —que cuando se redactó el fascículo era insuficiente, pero en la actualidad presenta un porvenir muy favorable— material cerámico y madera. Se hace, seguidamente, alusión a las limitaciones de la construcción de viviendas, siendo las principales los ritmos de producción de hierro y cemento, que presentaban divergencias muy acusadas. En la actualidad han cambiado estos supuestos.

En cuanto a las inversiones en viviendas se calcula que, por término medio, será preciso invertir anualmente el 4,7 por 100 de la renta nacional, equivalente al 20,2 por 100 de la inversión bruta total, incluída la ayuda exterior.

Tras una serie de cálculos se llega a determinar el valor promedio de una vivienda, que se cifra en 149.018 pesetas. Según las inversiones anuales calculadas se pueden construir unas 100.000 viviendas anuales; para el período 1958-1972 se estima un total de 1.755.148 viviendas.

La mano de obra que sería necesario emplear para la construcción de viviendas, siguiendo el ritmo previsto, será, en 1972, de 600.000 obreros, cifra inferior a la disminución que se estima indispensable del valor absoluto de la población agraria, según se expresa en el Fascículo II.

Tras el cálculo de la mano de obra se hace un detenido estudio de los materiales necesarios para construir esas viviendas y, finalmente, en un extenso apén-

dice se analiza la situación de la vivienda en los principales países de Europa y América. Se cierra el estudio con un abundante apéndice bibliográfico.

Fáscículo IV-A.—Ferrocarriles.

El fascículo IV está subdividido en dos volúmenes, uno se ocupa del estudio de los ferrocarriles y el otro, de las carreteras. En el primero, tras considerar el desarrollo histórico del sistema ferroviario español, se analizan los problemas de la red actual, tanto por lo que se refiere a los ferrocarriles de vía estrecha como a los de vía ancha. El estudio hace alusión detenida a las instalaciones y equipo, mejoras recientes en la red, características en la explotación actual y estructura del tráfico.

El capítulo II del fascículo se refiere a "Los ferrocarriles y el desarrollo económico". En este capítulo se hacen unas consideraciones teóricas en relación con el ferrocarril como instrumento y como objetivo del desarrollo económico, el desarrollo del tráfico previsible en el futuro y la mejora del sistema ferroviario como parte integrante del desarrollo económico.

El capítulo III se ocupa de las inversiones necesarias para atender el tráfico futuro —calculado en el apartado anterior y que para 1972 se estima en 56 millones de Tm/Km. y para realizar las restantes obras necesarias en la vía, estaciones, señalizaciones, material móvil de mercancías, material móvil de viajeros, tracción, depósitos y talleres, etc. La inversión total se eleva a 70.000 millones de pesetas con una media anual de 5.000 millones, calculadas en pesetas de 1955.

Al final del fascículo figura un apéndice en el que se estiman las necesidades de algunos materiales básicos. y el consumo futuro de combustibles y energía para la tracción, que para 1972 será de 949.000 toneladas de carbón, 207 millones de litros de aceites pesados y 967 millones de KWh.

Fascículo IV-B.—Carreteras.

Se considera en primer lugar la distribución de la red nacional de carreteras y la densidad del transporte interior. Se estima que de un total de 124.500 kilómetros que tiene la red de carreteras españolas (nacionales, 19.600 Km.; comarcales, 21.700 Km. y locales, 83.200 Km.), sólo 23.400 están en buen estado, 59.400 kilómetros están en estado regular y 41.700 kilómetros están en mal estado; es decir, sólo el 19 por 100 de la red está en buen estado, que en las carreteras nacionales representa el 59 por 100 y en las comarcales el 34 por 100.

Las inversiones anuales realizadas en la red de carreteras del Estado se ha mantenido prácticamente constante en el quinquenio 1950-55, que se considera igual a unas 6.300 pesetas por kilómetro contabilizadas en pesetas de cada año; lo cual significa una disminución de la inversión respecto al año anterior si se valoran en pesetas de cada año.

En el capítulo IV se estudia la estructura del tráfico por carretera, donde se calcula el incremento real del parque de vehículos entre 1935 y 1955, que pasó de 6,9 vehículos a 8 por cada mil habitantes.

El capítulo V constituye el estudio central del trabajo, y se refiere al transporte por carretera y el desarrollo económico. Se hace una estimación de la tendencia del tráfico y del parque de vehículos, que hasta el año 1955 creció el 6,6 por 100 anual acumulativo y se supone que en el futuro se mantendrá un crecimiento análogo —en el período considerado (1955-72)—, para lo que se ha tenido

en cuenta el parque actual y el crecimiento esperado de la renta nacional, que se estima para 1972 en 500 dólares por habitante.

El capítulo VI se refiere a la inversión a realizar en el transporte por carretera, que se calcula en 117.000 millones de pesetas, expresadas en pesetas de 1955, de los cuales unos 68.000 corresponden al parque móvil de vehículos industriales y el resto, a la red nacional de carreteras.

Al final del estudio figuran varios apéndices, en los que se consideran las fórmulas de financiación de una red de carreteras, el consumo de materiales básicos estadísticas complementarias del transporte por carretera, censo del tráfico en las carreteras internacionales, estudio estadístico piloto del transporte automóvil en España y, finalmente, la distribución del parque de vehículos automóviles.

Fascículo V.—La producción forestal y el crecimiento económico.

Comienza el fascículo con un estudio de la estructura de la economía forestal española, estimándose en 26 millones de hectáreas el área forestal total española.

En el capítulo II se hace un análisis profundo de la madera y la celulosa, haciéndose una estimación de la madera consumida para la fabricación de pastas celuloicas, y que en 1956 se cifraba en 318.000 toneladas, equivalentes en rollo con corteza a 387.000 toneladas. El consumo total de maderas para diferentes usos se cifró en 5 millones de metros cúbicos. En cuanto a las probables disponibilidades futuras de madera se calcula que en 1972 serán del orden de los siete millones de metros cúbicos con corteza.

Los restantes capítulos del fascículo se ocupan de las leñas, esparto y albardín, corcho, resina, frutos forestales, aceites esenciales, colmenas, caucho, trabajos hidrológico-forestales, la pesca continental y la caza, la ganadería en sus relaciones con los montes, lucha contra las plagas, lucha contra los incendios, investigación, capacitación e información forestales, maquinaria, la expansión posible de la producción forestal, inversiones necesarias y el producto neto del área forestal en los años del estudio. La insuficiencia de espacio no nos permite comentar cada uno de los apartados reseñados como sería de desear.

En relación con la expansión del área forestal se estima que en el período 1958-62 se repoblarán 874.000 hectáreas, en 1963-67 se repoblarán 959.000 hectáreas y en 1968 se repoblarán 1.042.500 hectáreas.

La inversión total que habrá que realizarse en los montes durante el período 1958-1972 se calcula en 23.800 millones de pesetas.

JUICIO DE LA ACTUAL POLITICA ECONOMICA ESPAÑOLA, por Manuel de Torres.

En el año 1956, la editorial Aguilar publicaba la obra del profesor Manuel de Torre arriba reseñada, en la que se analizan los puntos fundamentales de la política económica realizada en España hasta aquel entonces.

Comienza el autor estudiando el futuro del sistema cerealista y el abastecimiento nacional. Tras considerar el problema subsistencias-población y las características estructurales del cultivo de trigo en España se afirma que nuestra agricultura está en condiciones de atender al consumo de trigo que se necesitaría el año 2.000 con una población de 40 millones de habitantes.

En relación con la política de nuevos regadíos se hace un estudio estructural de las distintas zonas agrícolas de España, para lo cual divide a la Península

en cuatro partes mediante dos ejes perpendiculares, cuyo centro coincide con el de la Península. En cada una de estas zonas se determina el porcentaje de la superficie de regadío en relación con el total de regadío, siendo la mayor la zona del NE con el 4 por 100; el porcentaje de la superficie de regadío en relación con la superficie cultivada en cada zona y también aquí corresponde el mayor porcentaje al NE con el 13,9 por 100; el mayor porcentaje de diferencia de rendimientos del trigo en regadío y en secano en relación con los de secano corresponde al SE con el 227 por 100; por último, el mayor porcentaje de diferencia del valor por hectárea de hortaliza y trigo de secano en relación con este último corresponde también al SE con el 1.232 por 100. De todos estos cálculos se llega a la consecuencia de que la política de regadíos debe tender a concentrarse en el Sureste, que es donde mejores rendimientos se obtienen, ya que en esta zona la agricultura es fundamentalmente de exportación, consiguiéndose la doble ventaja de obtener beneficios y constituir la principal fuente de divisas de nuestro país.

Pero mientras la política de regadíos está bien delimitada, el plan de expansión de las exportaciones, el plan de penetración en el mercado no se encuentra ni siquiera esbozado; y como resulta que nuestras principales exportaciones son de carácter agrícola que, a la vez son las que crean capacidad de importación, mientras no se exporte más no será posible crear nuevas industrias que dependan de la importación al ritmo que necesita España.

La industrialización de España ha sido irregular a lo largo de la Historia. Hasta 1923 la producción industrial creció al 0,53 por 100 anual (crecimiento inferior al de la población); de 1923 hasta 1930 el crecimiento fue del 8,3 por ciento; en el período 1930-1936 los índices de crecimiento se mantienen constantes. En el último período considerado, 1948-1953, se estima que el crecimiento industrial de España debe encontrarse entre el 5 y el 9 por 100.

Indica el autor que los principales obstáculos que se oponen al desarrollo industrial son: que como la dirección de la industrialización anterior ha sido predominantemente manufacturera y transformadora da lugar a dos principales embotellamientos; uno limitador de la expansión y otro antofágico de doble efecto, que opera a través de una disminución de la capacidad importadora del país. La salida de estos embotellamientos sólo puede lograrse por dos procedimientos simultáneos: aumentando nuestra producción primaria de minerales, metales, cemento y electricidad, y elevando la capacidad importadora del país a través del fomento de la exportación, de primeras materias y de manufacturados. Para fomentar la industria nacional en el futuro es necesario estimular el mercado en los sectores que se considere deben desarrollarse preferentemente y legislar contra los monopolios que han resultado más perniciosos en los años pasados.

En relación con la Balanza de Pagos, tras señalar el déficit crónico que ha venido soportando nuestra balanza comercial, únicamente saldado por las partidas invisibles se pone de manifiesto el descenso que se viene registrando en nuestra capacidad de importar, debido a las tendencias antofágicas que ya hemos mencionado.

Considera seguidamente el autor los problemas referentes a la política social y el desarrollo económico. En el "Anuario Estadístico de España" de 1953 se publicaron algunas cifras relativas al nivel de vida del obrero español, afirmándose que en 1953 era un 50 por 100 inferior al de 1936; sin embargo, esta conclusión procede de una estimación heterogénea de los índices, ya que en los últimos elaborados no se estimaban las cantidades indirectamente percibidas por diversos conceptos; hecha esta salvedad resulta que el nivel de vida en 1953 era el 85 por 100 del de 1936 para los varones, el 110 por 100 para las mujeres y más del

100 por 100 para los aprendices y, a pesar de todo, no resultan homogéneos estos índices con los de 1936, porque no ha sido posible incluir la totalidad de lo actualmente percibido por el obrero. Pero, además, es necesario estudiar la distribución del gasto en 1936 y en 1954, y comparar los poderes adquisitivos en ambos años. En 1954, además de los gastos por los conceptos de 1936 hay que añadir los servicios sociales que presta el Estado, cuya exacta valoración no le fue posible al autor, cuya obra comentamos.

En el capítulo VII se estudia el "momento de la reforma de nuestro sistema tributario" tras discutir el concepto de presión tributaria según se acepta generalmente: "sacrificio económico de los contribuyentes con ocasión de la actividad fiscal del Estado", da un nuevo concepto de presión tributaria que define con la siguiente argumentación: "Al aumentar el Estado su demanda compite con los ciudadanos en el consumo de bienes y servicios, y en el uso de los instrumentos de producción, y lo que, merced a estas actividades, resta a los ciudadanos es, en último término, la presión tributaria". La presión tributaria aparente oscila en torno al 12 por 100 de la renta nacional, la presión tributaria real es equivalente al 8 por 100 de la renta nacional. En relación con el sistema tributario y la oportunidad de su reforma, el profesor Torres considera imprescindible modificar su estructura y reforzar la imposición directa para evitar un grave empeoramiento en la redistribución de la renta.

Finalmente, en el último capítulo, el profesor Manuel de Torres plantea la necesidad de un plan general de desarrollo económico que integrase los planes parciales existentes en aquel entonces, tales como el plan de construcción de viviendas, el plan de industrialización, el plan de colonización y nuevos regadíos, etc. Estos planes, al no encontrarse íntimamente trabados unos contra otros, no obstante, la aparente exactitud y perfección técnica con que pudieran haberse trazado, no pueden considerarse como verdaderos planes, sino como una mera relación de necesidades o deseos. Es necesario que los planes parciales procedan de un plan general que los enlace entre sí para garantizar que se cubrirán los objetivos previstos sin que haya estrangulamientos que puedan alterar los supuestos iniciales.

Un plan de desarrollo debe contener, en primer lugar, las necesidades de productos básicos para la totalidad de la industria; paralelamente hace falta trazar el plan de necesidades de utillaje y maquinaria; en tercer lugar, como parte de las materias primas hace falta importarlas, es necesario elaborar el plan de importaciones. Todos estos planes, como es lógico, deberán estar debidamente coordinados para evitar los estrangulamientos que podrían producirse en caso contrario. Finalmente, por lo que respecta al orden real, es necesario conocer los recursos básicos de que se dispone en el interior del país, incluso los potenciales, que deben aprovecharse al máximo para elevar también al máximo el nivel de vida de los españoles. Ahora bien, como todo plan de desarrollo requiere una adecuada financiación, será preciso elaborar el correspondiente plan financiero que lo haga factible, sin que se rompa el equilibrio monetario con la posible inflación que se produciría si no existen suficientes recursos para financiar la inversión necesaria.

LA ECONOMIA ESPAÑOLA EN LOS PROXIMOS VEINTE AÑOS, por J. Prados Arrate. Editorial SOPE. Madrid, 1958; 269 págs.

Plantea el autor la necesidad de establecer un programa de desarrollo económico y una posible construcción del mismo mediante un sistema consistente de hipótesis.

Las circunstancias básicas del programa en nuestro país, que señalan lo que

llama el autor el "argumento" del desarrollo, se refieren al problema de divisas, siendo imprescindible reforzar las exportaciones. De inferior rango se menciona también la transformación del país en la última etapa de un desarrollo aun incipiente.

La necesidad de incrementar nuestros saldos de divisas se manifiesta en los diversos estrangulamientos que afectarán al programa: utillaje anticuado en gran mayoría de las explotaciones industriales y agrícolas; necesidades de materias primas industriales, etc. Los remedios deben ser muy precisos y estudiados en sus efectos, tanto directos como indirectos. Así señala muy atinadamente el autor las consecuencias de la liberalización de las inversiones extranjeras: la industria española competidora quedaría gravemente afectada frente a la nueva fabricación con capitales foráneos de mayor productividad. La resolución, en justicia, de esta situación necesitaría similares facilidades de importación. Ello quiere decir que, para disponer de capitales extranjeros, es necesario, paradójicamente, disponer de divisas, hecho generalmente nunca tenido en cuenta.

El proceso histórico de contratación de nuestras exportaciones, siendo resultado de muy complejas causas, obedece sobre todo a la política seguida. El proteccionismo, sostenido a ultranza, permitió que la economía española creciera mediante un fuerte proceso de sustitución de importaciones. Las inversiones se orientaron hacia el mercado interno, alejándose de la producción para el extranjero; es decir, de la creación de exportaciones. Las actividades exportadoras sufrieron del impacto de la contracción de inversiones en su sector. El encarecimiento, tanto por el proteccionismo como por la pérdida de los saldos de divisas, de la importación de equipo, siguió originando subidas de costes interiores, que afectaron de manera general al sistema, contrayendo nuevamente las exportaciones. La política proteccionista acabó contra su propio objetivo, en una espiral de contracción de nuestra capacidad negociadora con el exterior y, por tanto, de las exportaciones.

Por otra parte, al aumentar los ingresos nominales del país, tanto por el proteccionismo como por el proceso inflacionista (resultado de la aceleración de los costes) se incrementaron considerablemente los consumos de productos típicos de exportación.

Nos hemos extendido más de la cuenta en el examen de este punto, por ser una de las exposiciones más claras realizadas sobre el mismo, y explicar de manera fundamental la estrecha correlación habida entre nuestra equivocada política comercial, las dificultades del desarrollo económico español, y el estrangulamiento actual que el escaso volumen de intercambio supone para ulteriores etapas. Aunque superada dicha situación, no debe de olvidarse que no se puede dar como solucionado el problema, cuando más bien ha sido debido a una contracción de las importaciones, y éstas son totalmente precisas para la expansión del sistema.

Aun nos interesa, por el contrario, puntualizar otras cuestiones no tratadas explícitamente por el autor, pero relacionadas con la misma circunstancia: la vuelta del proceso productivo hacia su mercado interior lo limitó (fenómeno en el que también intervino la desigual distribución de las rentas, tanto geográfica como personal), por lo que las series de producción se acortaron y requirieron continua novedad. El encarecimiento que esto supuso acostumbró a un consumo de lujo que gradualmente deformó todo el proceso productivo para ponerlo a su servicio, modificando de manera básica el crecimiento armónico del sistema. A las dificultades comerciales exteriores se unió la mala política selectiva de nuestros productos, el desinterés por conservar o ampliar el mercado y la aparición de nuevos focos de competencia.

Puede apreciarse en esta panorámica la fundamental ligadura que nuestra eco-

nomía y su crecimiento tienen con el escaso volumen cuantitativo —apenas 5 por 100 de la Renta Nacional— de transacciones exteriores realizadas.

El autor ha de considerar, por consiguiente a continuación, la proyección de las futuras importaciones durante el período programado, mediante el cálculo de la propensión marginal a consumir, desarrollando posteriormente las posibilidades de exportación para poderlas hacer frente. La evolución futura de la capacidad exportadora, hasta conseguir una proporción respecto a la Renta Nacional similar a la de países de parecida estructura, haría elevar éstas a un ritmo del 8 por 100 anual y acumulativo, tesis bastante audaz, pero que no basta para cubrir las importaciones previstas. El autor ha de inclinarse hacia una solución inferior: un ritmo de crecimiento del 6 por 100 tan sólo con la mejora de otras partidas de la balanza de pagos (turismo, atracción de capitales, posibilidades de sustitución de las importaciones).

Se realiza a continuación una hipótesis de posibilidades de inversiones sobre el supuesto del crecimiento del coeficiente de ahorro del sistema. Ya que la Renta Nacional mantiene un ritmo de crecimiento uniforme al 5 por 100 anual y acumulativo, lo implica el empeoramiento de la relación capital/producto. Esta cuestión ha sido debatida por la doctrina, no pudiéndose llegar a conclusión definitiva. Las razones de tal disparidad de criterios se deben sobre todo a que dicha relación varía notablemente según el país donde se concrete la inversión, y de la propia decisión política. El mismo autor acepta que esta conclusión puede resultar sorprendente, pero argumenta que la relación existente en el pasado pudo ser menor debido más a desarrollarse en una economía en proceso de recuperación que a la composición misma de las inversiones, ya que dicha composición no arroja una alta productividad. Por otra parte, ciertas mejoras del nivel de producción en determinados sectores, cortando estrangulamientos, dieron un gran impulso a la producción; se postergaron además inversiones que requieren una alta relación capital/producto (verbigracia, transportes) y hoy en día son impostergables.

El razonamiento se estima correcto, pudiendo añadirse en su favor que, en nuestro país, la renovación del utillaje no puede implicar el grado absoluto de producción que origine, puesto que debe deducirse el producto actualmente realizado en los sectores donde se lleve a cabo la renovación. Por ello, la producción neta lograda, para un mismo capital empleado, ha de ser menor que en otro sistema donde la industria se monte desde su principio.

El razonamiento general para la proyección de las inversiones por sectores se ha efectuado atendiendo a la elasticidad del consumo con respecto a la renta y su posible variación futura, deduciéndose la demanda intermedia y las inversiones necesarias para la consecución de dichos niveles de demanda. Tal procedimiento es correcto, pero supedita el crecimiento sectorial al consumo final, entrañando el peligro de que, si no existe una fuerte compulsión del consumidor, orientándole adecuadamente, puede continuar la deformación ya introducida en el proceso histórico de desarrollo.

PLAN DE DESARROLLO DE LA REGION MEDITERRANEA. España. Madrid, 1959.

La finalidad que se propone el estudio que brevemente vamos a comentar consiste en que se aprovechen del mejor modo posible los recursos naturales de la Península para fines agrícolas, ganaderos y forestales. Las consecuencias de este mejor aprovechamiento serán múltiples: aumento de la productividad, mayor ra-

cionalización en el trabajo, modernización de la maquinaria, capitalización general, etc., todo lo cual redundará en un incremento en el bienestar de los españoles.

El contenido del estudio en cuya elaboración han colaborado conocidos especialistas da una visión completa del estado actual y de las posibilidades de desarrollo de la agricultura, ganadería y del sector forestal hasta el año 1979. Todos los puntos tratados reflejan amplios conocimientos técnicos y económicos.

Se analiza en grandes apartados, en primer lugar, las bases sobre las cuales se debe asentar el desarrollo económico y la utilización del suelo (170 pgs.), estableciendo una clara distinción entre el potencial económico del país y su utilización en los últimos años, donde se estudian las características físicas, la población, el producto nacional y sus fuentes, los tipos generales de gastos, la Hacienda Pública y las relaciones económicas con el exterior; y el marco institucional dentro de cuyo apartado se incluyen el análisis del grado de integración económica y social, la estructura agrícola y su repercusión sobre la economía, la organización comercial e industrial, los sistemas de enseñanza,(la distribución de las rentas y los ahorros con referencia a las posibilidades de desarrollo, el problema de la consecución de fondos en general y, especialmente, en los sectores que incumben a la F. A. O. y, por último, la función del estado, con inclusión de las líneas generales de los planes y las políticas económicas.

Le sigue en orden de exposición un segundo capítulo en el que se analizan los problemas del aprovechamiento de la tierra y el agua, con una exposición en primer lugar de la distribución de la superficie nacional y regional según sus aprovechamientos y un interesante apartado sobre antagonismos existentes entre las explotaciones agrícolas, ganaderas y forestales; tienen todavía más importancia los problemas planteados por el actual aprovechamiento de los recursos naturales, muy bien estudiados, y los problemas planteados por la presencia de obstáculos institucionales (régimen de tenencia, tamaño de las explotaciones, técnica, capital, transportes y organización); estudio que cierra el capítulo que reseñamos. A continuación, y en el orden de actuación futura, se presenta la dificultad de evaluar la capacidad de desarrollo potencial en donde se presentan soluciones alternativas según los diferentes ritmos previsibles de desarrollo del producto nacional bruto y de los restantes supuestos básicos y el problema del límite de la expansión y de las prioridades de la inversión.

Muy interesante es la propuesta sobre las inversiones y la mejora técnica en el sector de la F. A. O., en donde después de una corta introducción en la que se pone de relieve que el fin primordial de nuestra política agraria debe ser eliminar el doble obstáculo que suponen la mediocridad de los rendimientos de los cultivos y de la ganadería y la baja productividad de la mano de obra empleada en el campo, se analiza el desarrollo agrícola y ganadero en el que se expone que durante el primer quinquenio del plan de desarrollo de la Economía Española deberá continuarse la actual política protectora de la agricultura, planteamiento totalmente distinto del que se hace para los años posteriores. Respecto al desarrollo forestal, el estudio se centra en los trabajos y zonas de actuación.

Los gastos e inversiones a realizar en la agricultura hasta el año 1979 por orden de importancia son los siguientes: maquinaria agrícola, nuevos regadíos, industrias agrícolas y ganaderas, repoblaciones forestales, plantaciones de árboles frutales, albergues de ganado, concentración parcelaria, estercoleros, elementos de explotación para la superficie forestal, silos y graneros, creación y mejora de pastizales, regeneración de la vegetación y del monte bajo y medio, industrias forestales, conservación de suelos, vías de saca y repoblación con plantas industriales. Con los datos supuestos anteriormente se estudian los resultados de la

expansión. Al observar los planes de enseñanza y de investigación, también se apunta la existencia de las inversiones que este sector exige.

Se analiza seguidamente la legislación que a partir de 1939 se ha ido publicando con el fin de salvar los obstáculos institucionales que pudieran constituir un freno para el desarrollo económico general y más concretamente de las explotaciones agrarias. En el último capítulo (Medios para llevar a cabo el programa) se pone de relieve cómo en nuestro país la agricultura, en contra de lo que ocurre en la mayor parte de los países de Europa occidental, es un elemento muy importante de la impulsión del resto de los sectores de la actividad económica, ya que, por un lado, los gastos del sector agrícola tienen unas repercusiones muy fuertes sobre la actividad total del sistema y, por otro, hay que tener en cuenta el peso de la agricultura de exportación sobre la totalidad del comercio exterior. Finalmente, es necesario señalar que para lograr el plan de desarrollo económico establecido en este estudio hay que adoptar una serie de medidas de política económica comercial e incluso administrativa, sin las cuales los objetivos señalados serían de difícil consecución en el tiempo y formas previstos en el mismo. (Mantenimiento del equilibrio económico del sistema, mejora del mercado desde el punto de vista técnico y financiero, de la oferta de capital a los particulares, usar adecuadamente de la política fiscal y adaptar convenientemente la organización administrativa.)

ESTRUCTURA ECONOMICA DE ESPAÑA, por R. Tamames. Sociedad de Estudios y Publicaciones. Madrid, 1961; 678 págs.

El hecho de que esta publicación representase la primera exposición que examine de manera global la estructura de nuestro sistema, es ya en sí un juicio entero.

El orden de exposición seguido por su autor se manifiesta en la nota preliminar: La introducción examina los dos elementos de partida, infraestructura y población. Los siguientes capítulos —III al XXX—, cómo se genera la Renta en los distintos sectores productivos —Agricultura, Industria y Servicios (desglosando de éste a su vez los Transportes y Comercio exterior por criterios de homogeneidad)—. En cada sector se ha profundizado en sus aspectos de producción, distribución y consumo; formas de mercado; problemas que presenta, y su perspectiva histórica.

La síntesis final de la exposición se realiza en el capítulo dedicado al estudio de la Renta Nacional como magnitud macroeconómica comprensiva de todo el proceso económico en su evolución, desarrollo, problemas y distribución. Posteriormente, otras dos secciones se dedican a los factores monetarios, fiscales y sociales, y las bases necesarias para el planteamiento de un desarrollo económico.

La exposición, minuciosa y profunda, constituye un serio intento, muy logrado, de análisis económico. La mayor complejidad con que ello tropieza en nuestro país consiste en el bajo grado de fiabilidad de los datos estadísticos, cuando no su absoluta carencia, y la dispersión y contradicción de las fuentes utilizables. La obra, naturalmente, ha de resentirse de ello, teniendo el autor que recurrir a datos procedentes de distintos períodos anuales con la posible confusión que ello pueda originar. Sin duda que la situación ha mejorado de modo extraordinario en los últimos años, y por esto mismo extraña más el olvido, en el análisis, del mejor instrumento existente en la actualidad para la investigación económica, la tabla Input-Output, aunque el autor parece tratar de explicarlo por la lejanía del año —1954— para el que se calcularon los coeficientes.

La infraestructura se valora en un justo término al indicar que sólo representa una exigencia de mayor esfuerzo, de mayor coste comparativo. Es decir, de ninguna manera un obstáculo insalvable, casi una disculpa para la inercia, como muchas veces ha sido presentada, con curiosa falta de imaginación, en el siglo de la técnica y acumulación de capital.

Es de gran utilidad el doble enfoque —histórico y actual— que sigue el autor en la exposición de los diversos sectores de la economía, ya que, siendo en gran parte las circunstancias de hoy herederas de las de ayer, —espontáneas o planeadas— mal pudieran entenderse sin dicha perspectiva temporal, sobre todo en sectores como los agrícolas y ganaderos, minería, comercio exterior, banca, salarios y vivienda. Debe mencionarse que la formación jurídica del autor comunica mayor precisión en múltiples cuestiones.

Destaca en los sectores agrarios la perentoria necesidad de una reforma institucional y racionalización de la explotación. La trascendencia de nuestra ganadería —en regresión durante los últimos decenios— y economía forestal. La importancia primordial que debe concederse a ambos, se dice, justifica por sí sola todo un programa de elevadas inversiones. Aunque, por el contrario, los sectores agrarios apenas si logran absorber una mínima parte de inversiones privadas debido, tanto a su bajo nivel de vida, con escasa posibilidad de ahorro, como a la despreocupación del resto de la nación por ellos.

En el proceso de industrialización se destaca el importante papel que desempeñó la combinación de dos factores, el proteccionismo y la autarquía, antiguo el primero y más reciente el segundo. El autor se refiere más bien a la política de sostenimiento a ultranza, en gran parte debida posiblemente a la presión de grupos interesados. Los problemas más agudos que actualmente presentan en el orden de producción se refieren a la atomización minifundista de las explotaciones, la rutina de los procesos y la falta de un utillaje adecuado, que determinan una productividad muy baja y situación de la mano de obra en condiciones de paro disfrazado. En el aspecto de los mercados y distribución, diversas circunstancias, cuyo trasfondo se encuentra en las estructuras sociales, determinan un elevado grado de monopolio, que no sólo implica una artificial redistribución de rentas, sino también de los recursos, siendo, por tanto, un obstáculo al desarrollo del sistema.

A los sectores señalados sigue la exposición de los transportes, posiblemente una de las mejor elaboradas, y los servicios, incluyendo en estos últimos el Turismo, Banca y Seguros. El Turismo no ha merecido todavía en nuestro país un tratamiento sistemático y riguroso, resintiéndose de ello el breve apunte recogido en el libro reseñado. Respecto de la Banca, el análisis incluye unas notas sobre sus relaciones con la industria, que extienden la estructura monopolística examinada en ésta a la generalidad del sistema económico.

La quinta parte se dedica al Comercio Exterior, con un análisis exhaustivo. La necesidad de incrementar las transaciones está implícita, tanto al hablar del peligroso grado de autarquía como del estrangulamiento que el permanente déficit (cambiado de signo sólo recientemente) supuso para el desarrollo económico.

El análisis de los precios se ha realizado según la teoría de los costes de Pedersen, por lo que no ha podido profundizarse en varios factores que interviniendo en la composición de aquéllos, no se recogen en dicha formulación, cuales son los saldos de Inversión y Ahorro, Balanza de Pagos y Presupuesto del Estado. Podría haberse encontrado otra exposición —la keynesiana, por ejemplo— más amplia.

En principio, un estudio de este tipo, y más en su carácter de abrir camino, tiene que ser más una obra de recopilación que una tesis personal. Así la presen-

ta el autor, aunque revele, tanto originalidad como sostenimiento de tesis propias. Metodológicamente, ello presenta algunas desventajas, sin embargo.

Más de fondo que de forma, el análisis de la estructura de los mercados, en su carácter monopolístico, ha sido tratado casi siempre con escaso rigor teórico, fundamentándose mayormente en indicios y situaciones sociales que en bases teórico-económicas. La exposición realizada no pudo seguir otro criterio.

El análisis demuestra, como se mencionó, la formación jurídica y sociológica del autor, por lo que revela gran finura como examen institucional y de las circunstancias que encuadran a la actividad económica estricta. Sin embargo, la ciencia estructural se define cada vez en mayor grado como examen de las interrelaciones que ligan a los sujetos o sectores, y no como una simple exposición descriptiva de sus circunstancias. La ausencia de la tabla Input-Output condiciona tal vez el estilo del estudio frustrado en parte por no realizarse dicho análisis de las interdependencias más que en puntos muy concretos y con carácter mayormente cualitativo que cuantitativo.

Asimismo la ausencia, salvo en la agricultura, de un estudio general de cada sector, impide o dificulta la relación de la parte con el todo, idea fundamental de la actividad económica y de su análisis estructural.

Por último, la carencia de estudios sobre el consumo ha impedido tal vez su introducción en el presente libro. Creemos que tanto por sí mismo como por su fecundidad para el análisis de la producción hubiera sido muy valioso el dedicar unas páginas a este sector.

Las observaciones, de simple carácter metodológico, de ninguna manera pueden quitar el mérito y estima que merece la publicación reseñada, tanto al técnico como útil obra de consulta, como a toda persona culta y preocupada por los temas de mayor urgencia en los momentos actuales.

INVERSIONES PUBLICAS Y PRIVADAS: Coloquios organizados por el I. C. A. I. e I. C. A. D. E. Recogidos en la revista de *Estudios Económicos*, números 7 y 8, mayo-junio 1961.

Al interés suscitado por las entidades patrocinadoras y las personalidades intervinientes merece añadir lo fecundo de tales diálogos, de los cuales éstos han sido los primeros realizados en España. Sólo por ello son ya noticia.

I *Coloquio*: Marco doctrinal. Ponente: **Don Emilio de Figueroa.**

El desarrollo implica un gran número de inversiones para poder emplear progresivamente la mano de obra disponible. Estas inversiones se refieren, tanto al equipo e instalaciones productivas como al capital social y de infraestructura, sin el cual dicho desarrollo resulta imposible.

El principal obstáculo con que se tropieza para el desarrollo de una zona pobre es la pequeñez del mercado local dependiente del escaso poder de compra, y éste de la baja renta "per capita", resultado a su vez de la productividad.

Las condiciones favorables a las inversiones privadas en las zonas de subdesarrollo las crean, por tanto, en gran parte, las propias inversiones y, por consiguiente, no cabe esperar que de una manera espontánea vengan esas inversiones si no se inicia a la vez un programa de desarrollo.

Las inversiones públicas en infraestructura y capital social son, pues, indispensables. Estas deben alcanzar subsidiariamente a todos aquellos sectores donde la iniciativa privada no pueda llegar, debido a la falta de rentabilidad, a corto plazo.

Se siguen las siguientes condiciones:

a) Las inversiones deben hacerse "in situ" en las propias regiones subdesarrolladas.

b) Una forma útil de estimular las inversiones privadas en zonas subdesarrolladas es la política fiscal discriminatoria en los aspectos regionales, lo mismo que separa personalmente a los contribuyentes según su capacidad impositiva.

c) Las empresas dirigidas por el Estado deberán operar en las mismas condiciones que las privadas, con el mismo rigor administrativo y con la misma organización.

d) Toda empresa pública debe de tener completa independencia económica y financiera, y rendir cuentas de su gestión en términos de costes e ingresos a las condiciones de mercado. Han de tener carácter temporal, debiendo pasar en su dirección y propiedad a manos privadas tan pronto como su naturaleza estatal no resulte ya necesaria para los fines de desarrollo.

Del coloquio suscitado se aclaran ciertos puntos en cuanto al sentido de economicidad de las empresas públicas y la posibilidad de inversiones extranjeras.

II *coloquio*: Las inversiones públicas. Ponente: **Don Juan de Arespacochaga.**

La defensa realizada versa sobre las inversiones que producen beneficios directos consideradas tradicionalmente realizables sólo por la empresa privada. Los argumentos presentados por el ponente se basan en las siguientes consideraciones.

a) Se necesita un ritmo mínimo de capitalización anual del 20-25 por 100 de la Renta Nacional para lograr una tasa de crecimiento no inferior al 4 por 100 de la Renta "per capita". Las inversiones han sufrido una enorme contracción en 1958 y 1959, afectando casi exclusivamente al sector privado. Difícilmente puede lograrse el despegue en el momento actual sin unas inversiones estatales que fuercen el coeficiente de capitalización. Por otra parte, las coyunturas de baja no son propicias a la inversión privada en gran volumen.

b) Si para reanimar el sistema se usa sólo como capitalizador estatal la inversión tradicional en obras públicas, se corre el riesgo de que, yendo estas inversiones a las clases peor dotadas, se fuercen rápidamente los niveles de consumo con incentivos para la producción a corto plazo, pero con una falta de ahorro del sistema por exceso de consumo que no puede lograr inversiones a largo plazo.

c) Necesitando el desarrollo la formación de un Plan, el Estado no puede estar ausente, toda vez que por falta de iniciativa privada o por excesivo riesgo de algunos proyectos o por las grandes dimensiones requeridas, pueden quedar objetivos sin cumplir si no se efectúa la intervención del Estado en la industria.

d) Los supuestos de la economía clásica, donde la labor del Estado resultaba improcedente, no se cumplen en la actualidad. Los países socialistas, por otra parte, se desarrollan a ritmo más rápido que los occidentales. Es preciso revisar los supuestos teóricos de la economía clásica y recoger la experiencia aprovechable de estos últimos países.

La ponencia suscitó gran polémica, aclarándose extremos referentes a los criterios de la inversión pública; la ayuda y estímulo a la iniciativa privada; la falta de productividad de la empresa estatal, etc.

III *coloquio*: Las inversiones privadas. Ponente: **Don José Luis Rodríguez Pomatta.**

La ponencia señala el inmenso avance que ha supuesto históricamente la libre empresa, y refuta varios argumentos en contra de su papel en el momento actual. Las medidas estatales deben ir encaminadas fundamentalmente a su estímulo y orientación más que a su sustitución.

El coloquio no hizo más que afianzar las ideas expuestas, salvo alguna intervención.

IV *coloquio*: La empresa privada ante las actuales exigencias sociales. Ponentes: **Don Ignacio Villalonga y don Joaquín Reig.**

La ponencia se limita a presentar las ventajas de la libre empresa frente al socialismo y, fundamentalmente, la mejora social conseguida en el primer sistema en contra del segundo. El progreso social necesita entonces dos supuestos que, tal como fueron expuestos, parecen de carácter necesario y suficiente:

a) Asegurar el libre mercado y las condiciones de rentabilidad a la empresa privada.

b) Aumentar el capital invertido por habitante.

Fue objeto de numerosas críticas el primero de ellos, tanto como fundamento —por sí sólo— del desarrollo social como incluso del económico, y se puntualizó la necesidad de varias otras condiciones y, como más fundamentales, el aumento del nivel de educación general y la introducción de las relaciones humanas en la empresa.

Es difícil, dada la brevedad del espacio disponible, el emitir un juicio sobre los coloquios reseñados. Las circunstancias actuales del país aconsejan la introducción directa de la actividad estatal en la economía, pero no se llegó a un acuerdo sobre los sectores en que debe desarrollarse ni los límites. Las esferas privadas, bastante parcialmente, se muestran recelosas, sobremanera en cuanto las industrias públicas, prefiriendo los estímulos indirectos. La cuestión es: ¿basta con ellos? ¿Hasta qué punto los estímulos son válidos y desde cuál se convierten en un gravamen para la nación, superior a la creación directa por el Estado?

Los argumentos presentados en contra de la empresa pública no son significativos, ya que está por demostrar si bajo las condiciones examinadas por el señor Figueroa en el I coloquio siguen existiendo el supuesto despilfarro de recursos, el descenso de productividad y el espíritu de rutina tradicionalmente achacados. Por el contrario, la experiencia de las minas de carbón francesas (nacionalizadas) frente a las belgas (privadas) lo desmiente incluso.

Aun es más, ¿no pueden reprocharse precisamente estos mismos defectos a la iniciativa privada? Como se marcó en uno de los diálogos, el problema es más de falta de empresarios que de propiedad pública o privada. Que en España falta espíritu empresarial es, por desgracia, plenamente demostrable: rutina en los procedimientos, deseo de mínimo riesgo (con el proteccionismo; ayuda estatal; eliminación de competencia, y consiguiente desviación del "anhelado' mercado libre).

El resultado, en cuanto a conclusiones, ha de considerarse más bien pobre por no haberse llegado a acuerdos generales, aunque tampoco los coloquios se los proponían. Queda en pie la argumentación de los señores Figueroa y Arespacochaga sobre la nécesidad de la inversión pública, tanto en la infraestructura y capital social como en la industria normal por las razones que se expusieron y pese a los recelos suscitados.

Aconsejamos vivamente la continuación de dichos coloquios dado el trascendental papel que pueden desempeñar en clasificar posiciones y en extender el sano conocimiento de los criterios económicos por todo el ámbito nacional.

I CONGRESO SINDICAL NACIONAL: *Criterios para el desarrollo económico de España.* Marzo 1961.

El I Congreso Sindical marca un interesante punto en los estudios sobre la economía nacional al verificar un examen completo sobre tres fundamentales aspec-

tos: su estructura actual; objetivos y medios a alcanzar en un plan de desarrollo, y los criterios que deben presidir dicho desarrollo. Ante la imposibilidad de analizar tan vasta tarea nos limitaremos a enjuiciar la parte que más interés tiene para el inmediato futuro y que suscitó más polémica en su discusión: los criterios del desarrollo.

Después de unas declaraciones generales de principio, donde se formulan los objetivos políticos, sociales y económicos del plan de desarrollo, se tratan las siguientes declaraciones.

Una primera parte marca normas generales de actuación en la ejecución del planteamiento, atendiendo a la necesaria coordinación de la política económica. Con este objeto se formula la necesidad de su unificación y regencia por criterios definidos, consistentes y armónicos, para llevar al máximo la inversión productiva fomentando el ahorro disponible. La declaración se refiere, por tanto, a la garantía de la coherencia evitando, bien duplicaciones, bien la falta de previsión que pueda llevar a estrangulamientos y dentro de la estabilización monetaria. Tres medidas genéricas se mencionan a este respecto:

— En el sector público, incrementar los gastos públicos que implican inversión productiva financiados con el ahorro estatal, moderando los de carácter consuntivo.
— En el privado, el fomento del ahorro por medidas fiscales destinadas a su estímulo y desánimo del consumo suntuario.
— En el exterior, la mayor agilidad de la legislación reguladora de la inversión extranjera.

Los 22 puntos restantes son el desarrollo de esta base genérica, inspiradora ya de la nueva ordenación económica surgida a partir de 1959.

La Ponencia no señala criterios de preferencia entre la inversión pública o privada. Aunque, generalmente, la decisión entre el ahorro particular o público suele ser considerada como eminentemente política, en las circunstancias nacionales creemos de lo más necesario el exponer los criterios técnicos sobre el asunto. Pueden, sin embargo, colegirse éstos atendiendo a la distribución que efectúa entre los diversos sectores absorbentes de la inversión.

La inversión pública viene por sí misma destinada a dos campos fundamentales: la inversión social (eminentemente, enseñanzas y viviendas sociales) y reforma de la infraestructura (con los transportes). Al lado de ellos se sitúan igualmente la agricultura y turismo.

Queda, por consiguiente, para la iniciativa privada su sector tradicional, comprensivo, dado su carácter, de aquellas empresas que ofrecen signo rentable (industria, servicios, etc.).

No se menciona orden de preferencia en la inversión entre los sectores distintos, tanto en general como en la pública estricta, en la cual resulta imprescindible.

La intervención subsidiaria del Estado en la industria, se señala, ha de realizarse dentro de un máximo control en costes y rendimientos, teniendo por fundamento la corrección de los defectos más acusados del sistema: atomización de las explotaciones; presiones monopolísticas; estrangulamientos del proceso productivo; estímulos y ayudas; orientación del consumo y ahorro; etc: Aunque no recogidas quizá específicamente, la idea se halla presente en toda la Ponencia.

Juzgamos adecuada la puntualización realizada sobre la labor subsidiaria del Estado, pero no deja de sorprender la inesperada acentuación del control de costes y rendimientos, inspirada seguramente en el tradicional recelo a la intromisión del Estado en las esferas rentables de la economía. En puridad, la inversión pública que se realiza en su esfera propia, creando o modificando las condiciones

de infaestructura y marco social, y el capital social indispensable para el buen desenvolvimiento de la economía (y de su rentabilidad), constituye un campo mucho más trascendental de actuación, de mayor responsabilidad y consiguiente exigencia de control riguroso. Parece improcedente por tanto dicha declaración, que, además, en su redacción se presta a cierta confusión, pues si por rendimientos se entienden los realizados a corto plazo, se hablaría de exceso de ingerencia estatal, y si los sociales a largo plazo, su apreciación es difícil de efectuar, siendo, como las preferencias de inversión, un criterio que se debe puntualizar.

En lo que respecta a la actividad privada, apenas se señalan más que unas normas orientadoras, desperdigadas: su estímulo; su orientación; necesidad de su reforma en la explotación y proceso; etc.; no formulándose principios de control y corrección en cuanto su actuación se considere ineficaz o perjudicial.

La reforma administrativa se menciona, en cuanto se refiere a las medidas intervencionistas, pidiéndose la supresión de las inútiles, costosas, o que den lugar a situaciones injustificadas de privilegio. Igualmente se refiere a ello la necesidad de racionalizar los ingresos de carácter parafiscal. Estos criterios implican, aun sin ser recogido explícitamente, la necesidad de una profunda transformación de todo el organismo administrativo. La obra de descentralización, unificación, coordinación y agilización de organismos y competencias, es una de las medidas precisas con mayor urgencia para dotar de la debida flexibilidad y rapidez los canales de la actuación estatal.

Posiblemente, la parte más lograda sea la exposición de los criterios con respecto a las relaciones exteriores. No obstante, por haberse desarrollado en otras secciones del Congreso no apreció deberse referir nuevamente al condicionamiento que presentan, al igual que la totalidad del sistema, respecto de los acontecimientos recientemente ocurridos allende nuestras fronteras.

Un conjunto de criterios, finalmente, se refieren a la política monetaria y fiscal, junto con la orientación de su reforma; la necesidad de coordinar el desarrollo logrando una redistribución regional de la renta análoga a la personal y funcional.

Los criterios marcados consiguen, aparte de dichas lagunas aisladas, un conjunto formal que ofrece alto interés, sobre todo para el público no especialista a quien le interesarán vivamente con las explicaciones marginales que, muy acertadamente, le acompañan. En algunos extremos, como se ha indicado, pecan de falta de concreción, limitándose a un plano de normas programáticas que no excluyen su urgencia.

Más importante parece la ausencia indicada sobre los criterios de desenvolvimiento de la iniciativa privada, campo hasta ahora no explorado. La reforma de la empresa, del proceso industrial y del espíritu de sus directivos ha de ser una tarea fundamental si se quiere lograr efectivamente el crecimiento de la economía. Es incluso peligroso su descuido por poder conducir fácilmente a situaciones extremistas en terreno tan delicado (quizá un tanto artificialmente).

Atendiendo a las consideraciones efectuadas, se experimenta la satisfacción de ver concretadas tantas orientaciones dispersas, en un conjunto armónico, que, si bien los efectos —puramente metodológicos— señalados pueden tal vez dejarles sin el valor operativo que deben alcanzar, se significa como una de las más valiosas aportaciones efectuadas en este sentido.

PANORAMA DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

En el año 1958 editó el Gabinete Técnico del Consejo Económico Sindical Nacional un folleto en el que se resumía en unas pocas páginas el crecimiento de la actividad económica en nuestro país a partir del año 1940.

La renta agrícola creció de 100 a 137 en 1957, y la industria, de 100 a 218. La renta nacional creció de 100 a 155 en el mismo período de tiempo. La población creció un 51 por 100 entre 1900 y 1950; en este año la distribución de la población era un 47,6 por 100 en la Agricultura, un 26,5 por 100 en la Industria y un 25,9 por 100 en la Industria y un 25,9 por 100 en los Servicios.

El parque de tractores era casi siete veces mayor en 1956 que en 1940; el consumo de fertilizantes se multiplicó por 8,8; la producción de cereales creció 1,8 veces, la de frutos 1,24 y la de plantas industriales 3,07. Las inversiones en la agricultura pasaron de 100 en el período 1942-44 a 1.600 en el período 1954-56. La repoblación forestal se ha multiplicado por 13,3 desde 1941.

La pesca desembarcada ha pasado de 100 en 1940 a 185 en 1957. La actividad minera se ha multiplicado por 2. La producción de energía eléctrica ha crecido 4,03 veces. La capacidad de refinado de petróleo aumentó 15,15 veces. La capacidad de los embalses, 3,52 veces.

La industria experimentó un desarrollo considerable en el período considerado; la producción de cemento se multiplicó por 32; la de acero, por 1,7, y las restantes actividades industriales tuvieron un crecimiento ciertamente espectacular.

El parque de vehículos industriales se multiplicó por 2,6. Se han construído más de 5.000 kilómetros de carreteras; en la mejora de puertos se han invertido casi 2.400 millones de pesetas en el período 1940-52. El incremento del transporte aéreo ha sido también muy considerable. En cuanto a la construcción de viviendas, se ha pasado de un índice 100 a 482.

Se estudian en el folleto que nos ocupa la Hacienda Pública, el Comercio Exterior, el Turismo y la Acción Social, realizada hasta 1956.

Se cierra el folleto con las siguientes palabras:

"Esta es la obra realizada en España, cuyo crecimiento se ha efectuado en medio de adversas circunstancias. El grado de solidaridad de la Europa Occidental marcará en gran medida el futuro desarrollo económico-social de nuestro país."

OBSTACULOS A LA EXPANSION ECONOMICA. Revista "Estudios Económicos", número 2, diciembre 1960.

Más que un estudio sobre los mismos, la Revista presenta un esquema de los cuatro factores que, a su juicio, deben significarse entre los mayores frenos a la expansión. Por ser el único trabajo efectuado sobre tal materia, hemos creído conveniente el realizar una breve reseña de su contenido.

a) *La estructura monopolística*, puesta en primer lugar por la reciente discusión pública originada sobre la misma. Se señalan aquellas situaciones que engendran una mayor fuerza contractual en el mercado: Menor número de oferentes (o demandantes), que implica mayor facilidad en la ultimación de acuerdos; la posibilidad de dirección del mercado, por la publicidad, propaganda y eliminación de la competencia; creciente nivel de necesidades de consumo, frente a ofertas con tendencia a la rigidez; la venta masiva bajo la forma de contratos

de adhesión, que impide el libre juego de la contratación; el acceso a las esferas de influencia.

Como ejemplo de la realidad, se extrae el alza (leve) experimentada en el nivel de precios de consumo, en plena deflación del sistema económico (1959).

b) *Los grupos de presión:* Acuerdos colectivos para defender la posición en el mercado, o la sociedad, ejerciendo prácticas a veces alejadas de la legalidad. Se exponen como ejemplos, uno en el terreno macroeconómico: los Consejeros comunes, que redistribuyen los recursos de acuerdo con sus propios intereses, y no con arreglo al mercado libre, impidiendo de tal modo el óptimo de distribución. Otro ejemplo, en la microeconomía, es el creciente poder de los Consejos de Administración, "versus" la Junta de Accionistas, llegando incluso a prohibir la entrada en la Junta a los pequeños accionistas.

No está alejado de ello tampoco la psicosis de influencias y recomendaciones, verdadera plaga nacional, responda o no a la realidad.

c) *La falta de espíritu empresarial:* La Revista recoge las palabras textuales del "Proyecto de Desarrollo de la Región Mediterránea" (F. A. O., 1960), citando como características de dicha falta de espíritu el interés en la rápida circulación de capital y altos márgenes de beneficios; deseo de nulo o mínimo riesgo, por los procedimientos que sean; proteccionismo a ultranza; rutina, etc.

d) *La distribución de la Renta:* El tema originó una división en la doctrina, hoy ya parcialmente paliada. En el artículo reseñado, la desigual distribución de la renta se aprecia como obstáculo por los siguientes motivos: Desencadenar los factores monopolísticos y de presión examinados, para defender las injusticias de hecho; originar un mercado de potenciabilidad sumamente pequeña, por lo que no se verifican las economías de la producción en gran escala, ni los costes internacionales; la afluencia de dinero en pocas manos, ante la falta de espíritu empresarial y de mercado, no origina mayores inversiones, sino un exceso de consumos de lujo, que, o bien son un grave peso en la balanza comercial, o requieren un proceso interno de producción, malversando recursos que podrían destinarse con mayor productividad social; el bajo nivel de consumo de la mayoría, por último, engendra un bajo nivel de productividad laboral.

Se consideran efectivamente graves los obstáculos mencionados por "Estudios Económicos". Sin embargo, aun dentro de los institucionales de que se ocupa, no se mencionan otros tan graves o más, como son, v. g., el bajo nivel de educación; la rigidez de las estructuras sociales; la complejidad ininteligible del aparato administrativo, envejecido y chirriante, etc. Todos ellos necesitando realmente medidas prontas y radicales... Cabe preguntar: ¿Cómo puede crearse el espíritu empresarial?

VEINTE AÑOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO. Organización Sindical, 1959.

Esta interesante publicación pone de manifiesto de forma clara la formidable expansión de la Economía Española durante los últimos veinte años.

Hasta poco más o menos el año 1952, el proceso de recuperación de la Economía tuvo que hacerse paso a paso con los escasos medios de que disponía el país, y los éxitos alcanzados se lograron única y exclusivamente mediante el esfuerzo colectivo de todos los españoles. Durante este período 1940-1952, la Renta Nacional aumentó en un 40 por 100.

A partir de 1952 y hasta 1959 conviene distinguir dos fases: una de crecimiento económico más lento hasta 1954 y otra de verdadera expansión desde este último

año hasta 1959. En el período comprendido entre los años 1954-1959, la Renta Nacional aumentó en un 40 por 100. Por lo que respecta a la ayuda económica extranjera, aunque hizo su aparición tardíamente, durante estos últimos años ha desempeñado un papel bastante importante.

Las notas más características de la publicación se pueden concretar en la acertada labor de síntesis y en el buen gusto de la presentación. Los apartados que comprende, a través de los cuales se obtiene una exacta visión de la evolución y estado actual de la Economía, son los siguientes: Renta Nacional (15.787 pesetas "per capita" en 1959); población activa, con estudio de su distribución y de los porcentajes que supone sobre la total; producción agraria, que comprende la producción agrícola con especial mención a los índices de producción, a las inversiones agrarias y su distribución, parque de tractores, consumo de fertilizantes, concentración parcelaria, crédito agrícola, etc., producción ganadera, la forestal con detallado estudio acerca de la repoblación efectuada, y la producción pesquera; en la producción industrial señala la evolución de los índices de producción mineros y de las distintas industrias; los transportes (terrestres, marítimos y aéreos); la vivienda; el turismo, con su vertiginoso incremento en los últimos años; el comercio exterior y su evolución; las finanzas, y, por último, completa el estudio un interesante capítulo dedicado a las provincias.

VICENS VIVES, J.: *Manual de Historia Económica de España*. Editorial Teide. Barcelona, 1959.

Desde que se publicó en 1863 la *Historia de la Economía Política de España*, de Colmeiro, no se había intentado el estudio de la historia económica general de nuestro país. Se han escrito desde entonces importantes obras sobre Historia Económica, pero se limitan al estudio de temas parciales o de épocas determinadas. La obra del profesor Vicens Vives es, pues, una publicación muy apreciable e interesante, aunque podría ser más ambiciosa y definitiva, como el mismo autor pone de manifiesto en el prólogo.

En unos capítulos preliminares estudia la infraestructura de la economía española y la formación de la población. Seguidamente, la estructura general del libro está compuesta de siete partes, en las que se estudian, respectivamente: Los aspectos económicos de la época primitiva y colonial (el factor económico fue el principal incentivo de la incorporación de España al mundo mediterráneo); La economía feudal y señorial; La economía urbana, con la expansión comercial del partido burgués; La repoblación de Castilla y distribución de la propiedad, situación de Cataluña y Aragón, etc.; El período mercantilista (siglos XVI al XVIII), con la apertura del mercado americano; La transformación económica del reformismo borbónico (Juntas, aspecto demográfico, producción agrícola y ganadera, renovación industrial, industrialización de nuevas zonas, compañías privilegiadas, etc.); El impacto de la revolución industrial (capítulos 41-48), con un estudio acertadamente llevado de los principales sectores de la economía, acabando el libro con el planteamiento, ya que no se estudia muy ampliamente, de la Historia económica contemporánea.

INFORMES DE LA O. E. C. E. SOBRE ESPAÑA (Sobre la ejecución del programa de estabilización del Gobierno español y sobre la situación y problemas de la economía española), 1960.

Estos informes son documentos valiosísimos para saber certera y objetivamente sobre la Economía española, los males que más o menos intensamente le han achacado, los grandes progresos últimamente conseguidos en el orden de producción, la fuerte inflación sufrida, el exceso de demanda y sus consecuencias, el papel de la Banca, la evolución de los distintos sectores, y los caminos a seguir y las medidas que es conveniente que se adopten para ir puliendo sus imperfecciones, se encuentran en estos estudios.

Particularmente interesantes son las conclusiones y recomendaciones del último informe, donde se recoge el éxito indiscutible del plan de estabilización, por lo que a la inflación y al restablecimiento del equilibrio de la balanza de pagos se refiere, y las medidas que se fueron adoptando con el fin de reactivar la economía.

El último informe señala que el motor principal de una expansión sana de la economía no puede ser otro que el desarrollo de la inversión productiva privada al analizar la actitud de este sector; se queja del excesivo y algunas veces innecesario control de precios, y manifiesta que las reglamentaciones que obstaculizan las inversiones privadas deberían suprimirse y que las disposiciones reguladoras de las inversiones extranjeras siguen siendo restrictivas en determinados extremos. Menciona algunos de los beneficios que a corto plazo produciría una mayor liberalización de los bienes de equipo, y, por último, la conveniencia de reforzar los poderes y los medios del Banco de España, de realizar un mayor control financiero de las empresas y organismos públicos autónomos, y de trazar un completo plan de desarrollo con establecimiento de las oportunas prioridades y las imprescindibles y beneficiosas coordinaciones.

LA DIMENSION DE LA EXPLOTACION INDUSTRIAL EN ESPAÑA. "Información Comercial Española", núm. 330, febrero 1961.

Se recoge en dicho número el estudio elaborado por la Asesoría Económica del Ministerio de Trabajo sobre la concentración industrial española, con las fuentes proporcionadas por el Censo de empresas y trabajadores afiliados a los Seguros Sociales y Mutualismo Laboral. Se completa con algunas notas sobre la política seguida a este respecto y diversos artículos teóricos en torno a esta cuestión. Las cifras se refieren a 1958.

El estudio realizado recoge un resultado general que se puede sintetizar en la ausencia de la empresa de tamaño medio (definida como la comprendida entre 50 y 500 asalariados). Lo que ello implica, se deja entender en las conclusiones finales.

Aprovechando la misma fuente informativa, se efectúa asimismo un estudio sobre la concentración geográfica, con resultados no muy claramente marcados. Finalmente, se pretende realizar una comparación entre la concentración industrial examinada y la financiera, atendiendo en este último aspecto a los datos del Censo de Sociedades y Empresas de 1951.

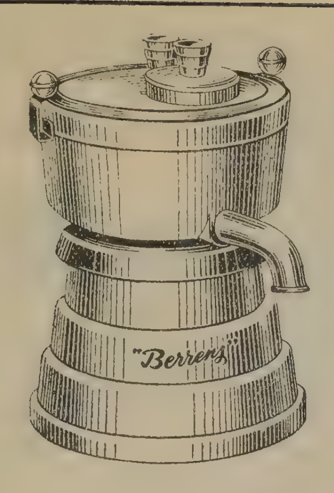
En comentarios posteriores se examinan las repercusiones sobre el tamaño de la empresa que ha tenido la política fiscal e industrial seguida hasta tiempos muy recientes, y las nuevas orientaciones marcadas por el Plan de Estabilización

y medidas complementarias. Los aspectos teóricos del problema son recogidos en otras secciones.

El conjunto presenta, más que un estudio de la estructura actual de la dimensión de la empresa, una mera exposición de los datos vertidos por el Censo, ordenados conforme a ciertos índices, sin pretender realizar un examen de las causas que entrañan la situación, ni de la política correctora de la misma. Por tanto, su utilidad viene dada en función de su fiabilidad, muy aceptable, como instrumento de trabajo; tal como se señala en la Revista. Hubiera interesado que, así como se examinan los índices de proletarización, según el coeficiente de personal remunerado y no remunerado (la denominación es dudosamente exacta, ya que en el remunerado entra igualmente el directivo y técnico), se introdujere un análisis del "índice de tecnificación" (lo llamamos así para conservar el paralelismo); es decir, de la relación entre el personal cualificado según su graduación y el no cualificado. Esto puede constituir uno de los datos más provechosos como orientación de la política a seguir.

No creemos adecuada la utilización del Censo de Empresas de 1951. Posiblemente, teniendo en cuenta que gran mayoría de las explotaciones artesanas y familiares escaparon de dicho Censo, los resultados reales marcarían una tendencia distinta a la observada. Pero su lejanía, con los cambios que se produjeron desde entonces en la dimensión física y financiera de las empresas, no permite establecer la comparación con cifras de 1958.

Su presentación meramente expositiva, sin profundidad en el análisis casual ni determinar juicios de valor; la escasa explicación de los instrumentos estadísticos empleados, y la falta de claridad en los gráficos, pueden llevar alguna confusión al lector. Pero queda planteado el problema y facilitados unos datos que deben preocupar al interesado en estas cuestiones.



LICUADOR



PARA LA
OBTENCION
DE ZUMOS
DE FRUTAS
Y VERDURAS

"Berrens"

LA MARCA DE GRAN CALIDAD

CONCESIONARIOS EXCLUSIVOS: **COMERCIAL HISPANO HELVETICA, S. A.**

Delegaciones en toda España



Foseco

PRODUCTOS PARA LA FUNDICION

FUNDENTES
DESGASIFICANTES
NUCLEANTES
RECUBRIMIENTOS
EXOTERMICOS
FACILITAN Y MEJORAN cualquier proceso metalúrgico del metal que sea.
OBTENIENDO PIEZAS DE PRIMERA CALIDAD

FOUNDRY SERVICES ESPAÑOLA, S. A.

Pedro IV, núm. 345 (Interior)

Compañía Asociada de Foseco International - BIRMINGHAM

Industriales, Arquitectos, Constructores...

RESUELVAN EL PROBLEMA DE

VENTILACION

VENTILA SIN GASTO ALGUNO NAVES INDUSTRIALES, FACTORIAS, FABRICAS Y TODA CLASE DE LOCALES

SOLICITE ORIENTACIONES Y FOLLETOS A:
AERASPIRATOS
Fabricado bajo patente por:

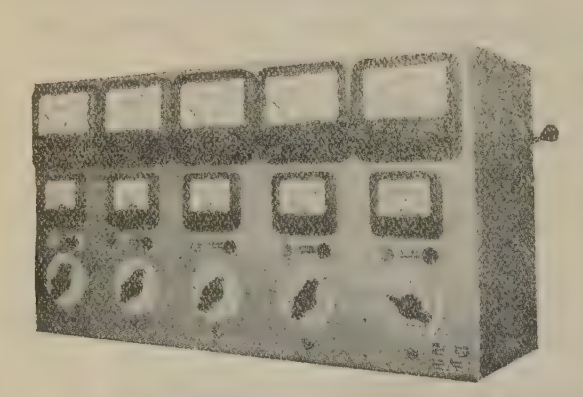
AERASPIRATOS

INDUSTRIAS MIGUEL GIRIBETS

Calle MALATS, 17 - Teléf. 51-58-20
BARCELONA (16)

Reguladores automáticos





Mod. 750 Tipo C 5 Esp.

Cuadro de regulación e indicación de temperatura para cinco zonas

Montaje de equipos automáticos para maquinaria

Controles de temperatura y tiempo electrónicos para laboratorios e industrias.

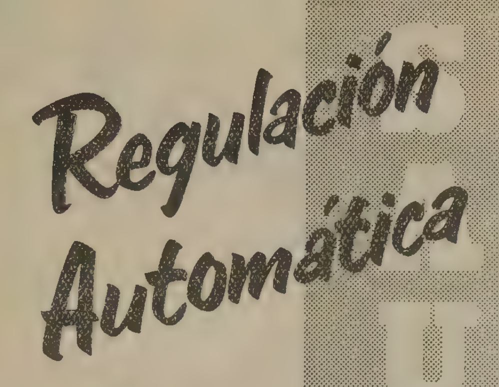
Para cualquier equipo de control o automatización

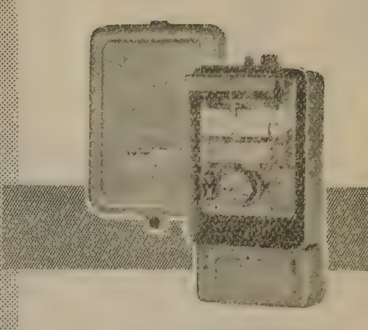
soliciten información a

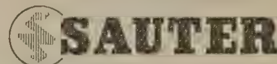
Pl. Núñez de Arce, 9
sótano

Teléfono 2 47 32 44

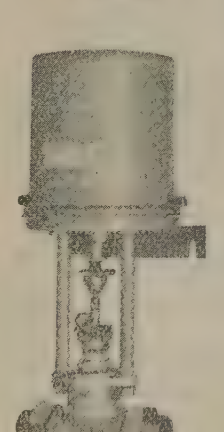
BARCELONA







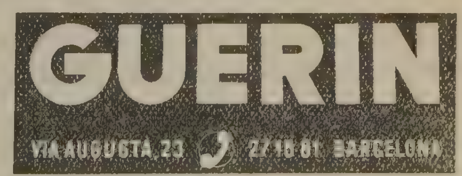
PRESION
TEMPERATURA
HUMEDAD
NIVEL ETC.



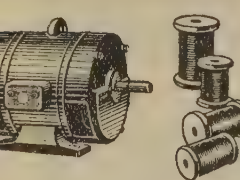
CON LA PRECISION SUIZA DE

FR. SAUTER S. A. - BASILEA

Representante exclusivo para España



MADRID - BILBAO - LA CORUÑA - OVIEDO - PALMA DE MALLORCA - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



TRANS

SOCIEDAD ANÓNIMA

BARCELONA - Menéndez Pelayo, 61 - Tels. 280001 280002

DISTRIBUIDORES DE:

SMALIBAR, S. A.
MONCADA, BARCELONA
uctores esmaltados para bo-
es. Aislantes. Plásticos. Mate-
a base de resinas sintéticos.

FILSO
BARCELONA
Extractores de gran diámetro.

RECORD
BARCELONA
Rectificadores, reactancias, resistencias, Bobinas y transformadores especiales para radioelectricidad. Reflectores para iluminación

Contactores STARKSTROM
Fabricados en España con licencia Starkstrom (Alemania)

LA ELECTRICIDAD, S. A.
SABADELL (Barcelona)
Motores. Alternadores. Aparellaje. Centrales eléctricas completas. Turbinas hidráulicas. Reguladores, Bombas

MERCIAL PIRELLI, S. A.
BARCELONA
as planas y trapezoidales. Ban-
ransportadoras; goma industrial

YMPER
BARCELONA
Conmutadores y accesorios especiales para aplicaciones radioeléctricas

PHILIPS
BARCELONA
Tubos flourescentes. Lámparas infrarrojas. Lámparas de sodio

STANDARD ELECTRICA, S. A.
MADRID
Fábricas españolas de aparatos y cables para la telecomunicación

S & P
RIPOLL
Extractores - Ventiladores - Válvulas motorizadas



SULFURO DE CARBONO • SULFITO POTASICO
XANTATOS • AZUFRE MOJABLE COLOIDAL
OXIDO DE ZINC • HIDROSULFITO DE SOSA
METABISULFITO POTASICO • ETILENDIAMINA
SULFOXILATO - FORMALDEHIDO DE SODIO
(RONGALITA - REDOL) • BISULFITO SODICO
HUMACID (mejorante orgánico de tierras)
ETILEN BIS - DITIOCARBAMATO DE ZINC
DISULFURO DE TETRAMETIL TIURAM (D.T.M.T.)
ETILENPOLIAMINAS

PROQUIMA
(PRODUCTOS QUIMICOS DE MALGRAT, S.A.)

ACIDO CLORHIDRICO
ACIDO SULFURICO
SULFATO DE ZINC
SULFATO DE POTASA
CLORURO DE TIONILO
MONOCLORURO y
DICLORURO DE AZUFRE
BISULFITO DE SOSA
HIPOSULFITO DE SOSA
SULFITO DE SOSA (anhidro y cristaliz.)
ABONO COMPUESTO "MAGPOSUL"

OFICINAS CENTRALES: VIA LAYETANA, 158, 5º • TELEFONO 37-15-00 • **BARCELONA - 9**.
DELEGACIONES DE VENTAS: **CENTRO:** CEDACEROS, 6, 3º • MADRID-14
LEVANTE: GRAN VIA GERMANIAS, 14, 3º • VALENCIA • **SUR:** AVENIDA DE MALAGA, 1 • SEVILLA
NORTE: BUENOS AIRES, 1, 3º • BILBAO • **ARAGON:** SAN CLEMENTE, 24 • ZARAGOZA
REPRESENTACIONES EN: **GRAN CANARIA:** SUAREZ NARANJO, 17 • LAS PALMAS
TENERIFE: BERNABE RODRIGUEZ, 7 • SANTA CRUZ

ARBOR

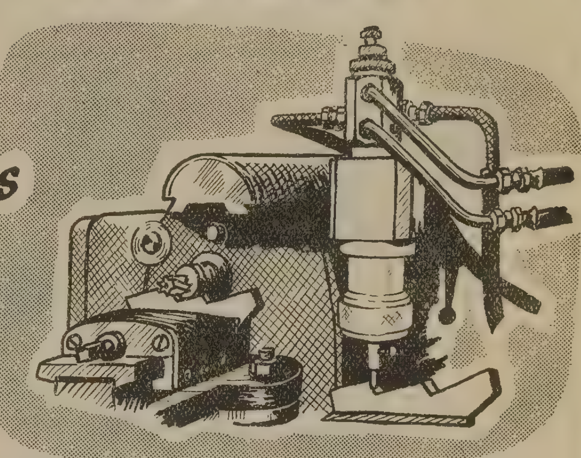
TARIFAS DE PUBLICIDAD

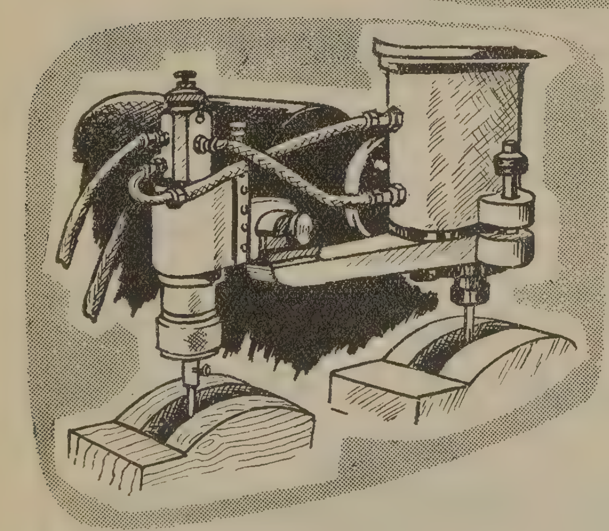
	Ptas.		Ptas.
Cubiera posterior en bicolor (rojo y negro).	4.000	1/2 plana corriente ...	1.000
Interior cubierta posterior (negro)	2.500	1/3 " " ...	700
Una plana corriente	1.800	1/4 " " ...	500

TALLERES

Armadans

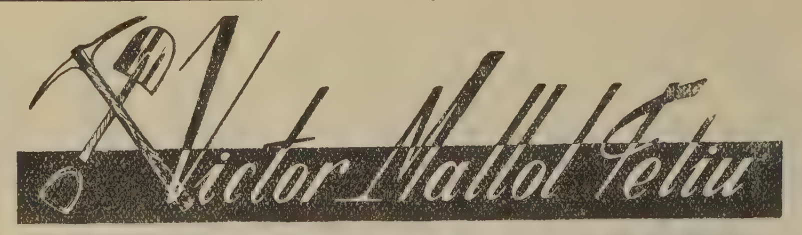
Fabricación de copiadores hidráulicos





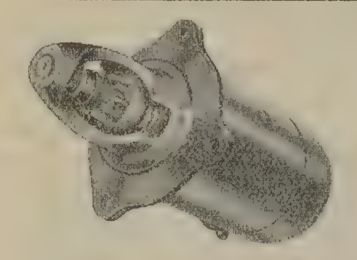
para toda clase de máquinas herramienta

CERVANTES, 2 - **BARCELONA** - TELEFONO 221250



ARENAS PARA MOLDEO - SILICES - KAOLINES

Trafalgar, 27, pral., 2.ª - Teléfono 32 44 47
Almacén: Enna, 17 BARCELONA



Talleres Electromecánicos
B. Y. P.

FRANCISCO BROTONS VERDU

FABRICACION DE:
Condensadores para radio, para fluorescentes, corregir el factor de potencia, arranque de motores y para marcha de motores.

Patentes 130633 135487 89036 161765 193876 193935

Dínamos - Arranques - Bobinas de ignición colectores - Inducidos - Cargadores de baterías - Equipos eléctricos para automóvil.

Entenza, 41 - Teléfono 23 35 13
BARCELONA



CONSTRUCCIONES MECANICAS
M Subirana
SOCIEDAD ANONIMA
BARCELONA
VILADOMAT, 217-219

BOMBAS DE VACIO

De pistón, en una y dos fases.
De anillo líquido.
Bombas de alto vacío.

MAS, GOBERNA Y MOSSO

ING., S. L.

APARATOS DE ELEVACION
GRUAS, ASCENSORES, MONTACARGAS
POLIPASTOS "MAGOMO"

Pamplona, 99
Teléfono 25 61 30
BARCELONA (5)

Carretera Pardo, 17
Teléfs.: 2 47 47 10 - 2 47 85 24
MADRID (8)

Metalúrgica Rabartés, S. A.

FORJA Y ESTAMPACION DE PIEZAS AUTOMOCCION E INDUSTRIA.
GRUPOS CONICOS DE DIFERENCIAL - ENGRANAJES - EJES PALIERES - DIFERENCIALES COMPLETOS PARA MOTOCARROS.
EJES REMOLQUES

Tarragona, 149 — **BARCELONA (15)**

Teléfono 243 30 00 — **(España)**

José Artés de Arcos S. A.

BARCELONA
Fábrica: **Venus, 8-10**
Oficinas y Exposición:
Córcega, 371 - Teléf 350100

ALMERIA
Carretera de Ronda, s/n.



EMPRESA MODELO

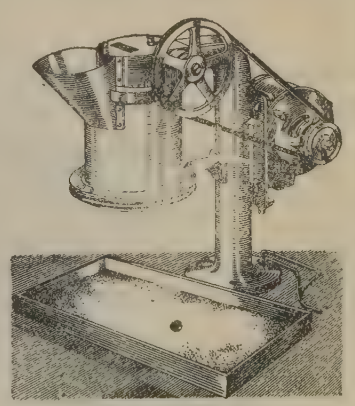
MADRID
Fábrica: **Teniente Coronel Noreña, 21, 22 y 23**
Exposición: **Hortaleza, 100**

Fabricantes de accesorios para automóviles y motocicletas - Radiotelefonía
Sirenas para defensa pasiva y embarcaciones - Arcas para caudales - Rayos X
Fundición de metales - Metalización por alto vacío - Moldeo de resinas termoplásticas.

MAQUINAS PARA LABORATORIOS FARMACEUTICOS, FABRICAS DE PERFUMERIA, INDUSTRIAS DEL RAMO DE LA ALIMENTACION Y QUIMICAS EN GENERAL



Ronda de San Pablo, 71 **Tel. 223-41-57**
BARCELONA



Granuladora.

Laboratorio "BRYO-CAN"

MEDICINAS PARA PERROS

LOS PRODUCTOS MAS PERFECCIONADOS PARA EL MEJOR AMIGO

DELEGACION CENTRAL:

Loreto, 52.—Teléfs. 2-30-56-35 y 2-50-00 13 **BARCELONA—15**

Reservado

S. A. L.



FABRICA DE APARATOS DE RAYOS X

TALLERS, 63, principal

Teléfs. 222 50 65
231 11 18

BARCELONA - 1

Juan Padro y Compañía

FUNDICION DE HIERRO Y TALLER MECANICO
Fundada en 1918

RECAMBIOS PARA AUTOMOVILES - FUNDICIONES GRISES ALEADAS DE ALTA RESISTENCIA - EQUIPADOS PARA PEQUEÑAS Y GRANDES SERIES

Carretera Coll-Blanch, 1
Pasaje Riera, 10-13
Teléfono 230 52 00

HOSPITALET DE LLOBREGAT
(Barcelona)

Gane de 1.000 a 2.000 pts. por semana



cultivando champiñones en su propia casa.
Nueva fórmula, sin estiércol
Compramos producción
INFORMACION, PROCEDIMIENTO Y SEMILLA:

CULTIVOS ALBA

Enamorados, 23
BARCELONA (13)

ARBOR

Precios de suscripción para 1961

Suscripción para España:

160 pesetas (pago adelantado).
Número suelto: 20 pesetas.
Número atrasado: 25 pesetas.
Número monográfico: 100 ptas.

Extranjero:

220 pesetas (pago adelantado).
Número suelto: 25 pesetas
Número atrasado: 30 pesetas.

Pedidos a:

LIBRERIA CIENTIFICA MEDINACELI

Duque de Medinaceli, 4
MADRID

VINOS DE LOS HEREDEROS
DEL MARQUES DEL RISCAL
S. A.

ELCIEGO (Alava)
Gerencia en MADRID:
Cuesta de Santo Domingo, 5, 1.° - Teléfono 247 16 12

FERTILIZANTES NITROGENADOS NACIONALES, S. A.

Avda. Calvo Sotelo, 5 - MADRID

E S P A Ñ A
fabrica ya el sesenta por ciento
del consumo nacional
de

FERTILIZANTES NITROGENADOS

*

Con los proyectos en marcha
podrá atender en 1965

LA TOTALIDAD DEL CONSUMO

Eberhard Welty, O. P.

CATECISMO SOCIAL

MANUAL DE ETICA SOCIAL CATOLICA

Tomo I — "Cuestiones y elementos fundamentales de la vida social".
342 páginas. Rústica, 120 ptas. Tela, 150 ptas.

Tomo II — "La constitución del orden social".
416 páginas. Rústica, 140 ptas. Tela, 175 ptas.

Tomo III — "La ordenación de la vida económica. El trabajo y la propiedad".
En prensa.

"El futuro libro de texto para los cursos superiores de sociología católica", según frase del Cardenal Frings. Reúne todas las cualidades apetecibles en un manual práctico utilizable para estudiantes y maestros. El autor ha planeado en realidad una verdadera enciclopedia manual de sociología católica que, durante muchos años, está llamada a marcar la pauta en esta clase de estudios.
Los directores de empresa, los magistrados, los patronos, los sacerdotes, los abogados, los jefes sindicales y todos cuantos necesitan orientación en los problemas laborales o se interesan por las cuestiones que plantea la proyección del hombre en el medio social donde vive, hallarán en el CATECISMO SOCIAL del P. Welty, guía segura e información completa.

EDITORIAL HERDER. Avda. José Antonio, 591.
BARCELONA (7)

DOS MARCAS DE CALIDAD EN PATATA DE SIEMBRA

PRODUCTORES DE PATATA DE SIEMBRA, S. L. — **AGRICOLA GANADERA ANTELANA, S. A.**

ZONAS DE PRODUCCION:



BURGOS

PALENCIA
(La Ojeda)

ORENSE
(La Limia)



CENTRAL:

BURGOS	VALENCIA	MADRID
C. Madrid, 3	Calle del Pintor Sorolla, 11	Miguel Moya, 6
Tels.: 5254 - 3955	Teléfs.: 22 11 53 - 21 19 73	Tels.: 222 31 22-222 61 26

Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España

para conmemorar el cincuenta aniversario de la Ley fundacional de 29 de junio de 1911 que les otorgó carácter oficial, celebrarán los días ***7, 8, 9 y 10 de noviembre de 1961*** *una*

ASAMBLEA GENERAL

para estudiar los problemas que les afectan y especialmente las siguientes

PONENCIAS

1.ª La presión tributaria y el régimen fiscal.
2.ª Inversiones en la industria exportadora.
3.ª La expansión comercial y las Cámaras.
4.ª El costo de la comercialización.
5.ª Reforma del Reglamento general de las Cámaras.

*

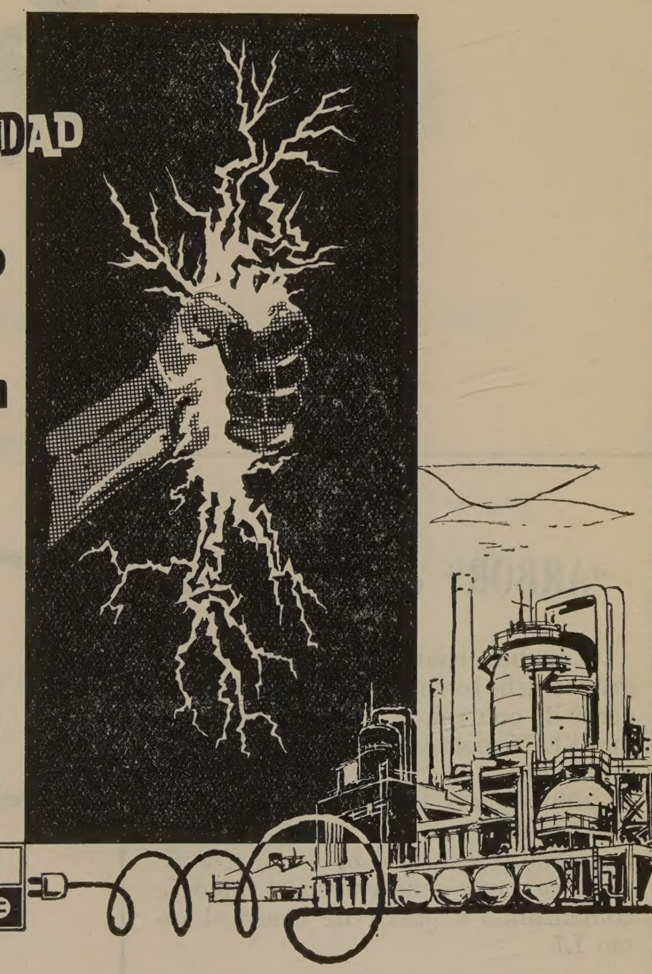
INFORMACION:

Consejo Superior de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

Avda. de José Antonio, 15 - MADRID (14)

LA ELECTRICIDAD

al servicio de la producción industrial hace posible el desarrollo económico de España



LAS EMPRESAS ELECTRICAS AGRUPADAS EN **UNESA**, han INVERTIDO **77.950** MILLONES de pesetas que representan el **85%** de las inversiones totales en esta industria

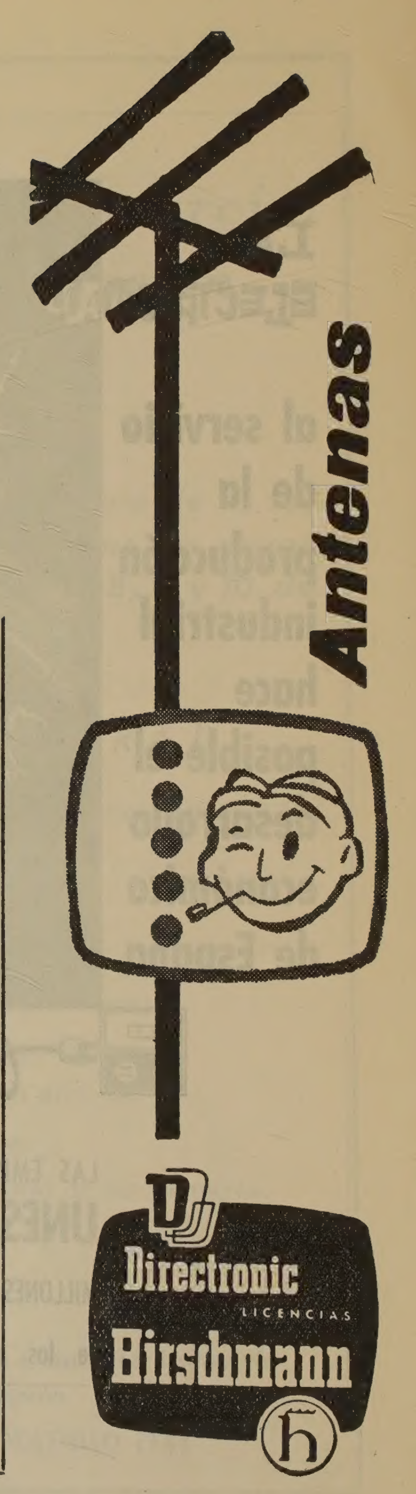
"ARBOR" encuadernación

Al encuadernar este número monográfico debe tenerse en cuenta que, por error de control, se ha repetido el tomo XLIX, correspondiente a los números 185, 186 y 187-88 (mayo, junio y julio-agosto 1961), en los números 189-90 (monográfico), 191 y 192 (septiembre-octubre, noviembre y diciembre), que constituyen el tomo L, comenzando a partir de enero el tomo LI.

Debe encuadernarse, pues, atendiendo a esta anormalidad, es decir:

Tomo XLIX: 185, 186 y 187-88.
Tomo L: 189-90, 191 y 192.
Tomo LI: 193, 194, 195 y 196.

LA ADMINISTRACIÓN.



ARBOR

Precios de suscripción para 1961

Suscripción para España:

160 pesetas (pago adelantado)
Número suelto: 20 pesetas
Número atrasado: 25 »

Extranjero:

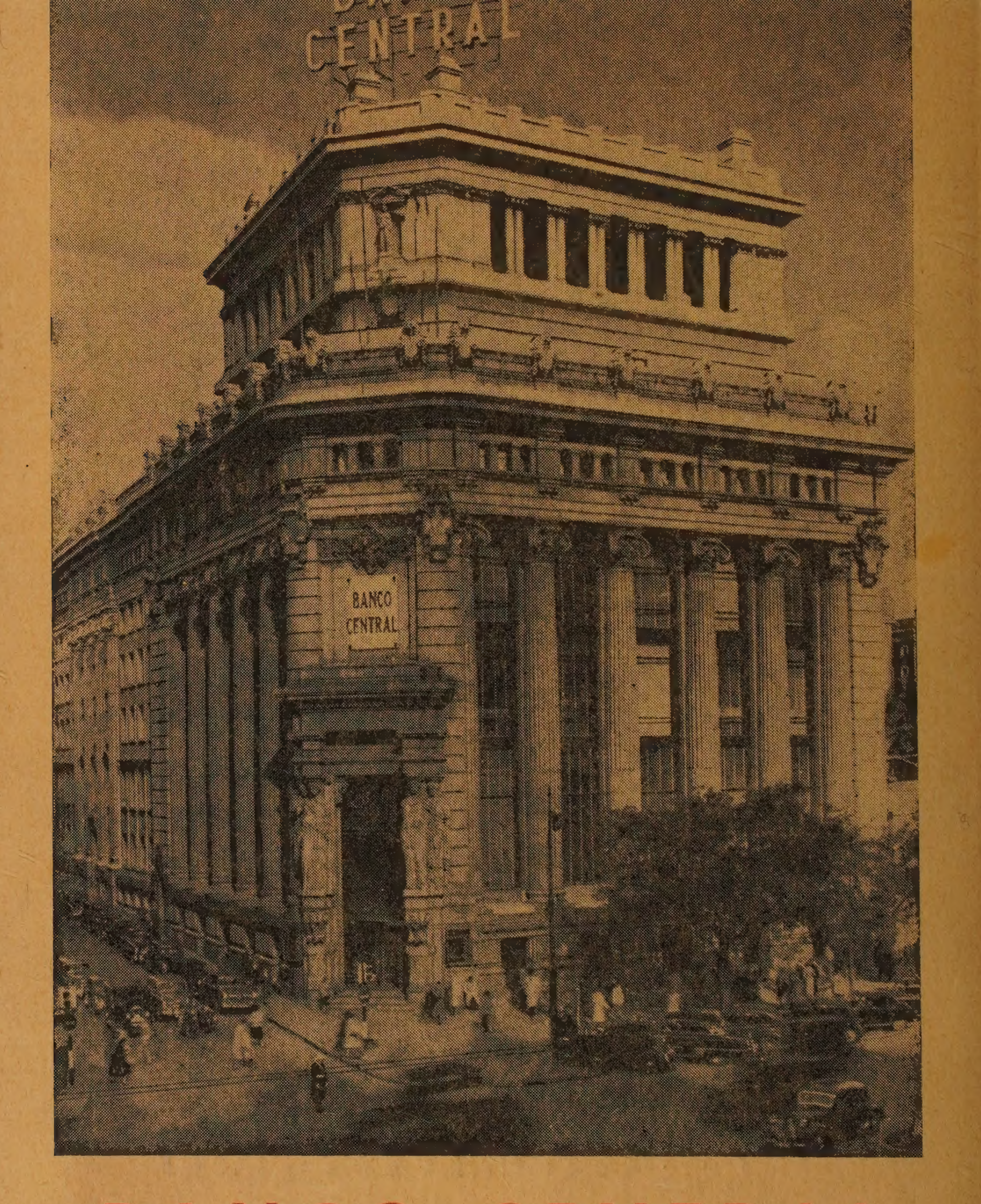
220 pesetas (pago adelantado)
Número suelto: 25 pesetas
Número atrasado: 30 »

Pedidos a:

LIBRERIA CIENTIFICA MEDINACELI

Duque de Medinaceli, 4
MADRID

CIEN PESETAS



BANCO CENTRAL

Alcalá, 49 y Barquillo, 2 y 4 - MADRID

Capital desembolsado .... **440.000.000 de ptas.**
Fondos de reserva .... **1.203.000.000 de ptas.**

386 DEPENDENCIAS (OFICINA PRINCIPAL DE MADRID, 298 SUCURSALES Y 87 AGENCIAS URBANAS EN CAPITALES Y OTRAS IMPORTANTES PLAZAS DE ESPAÑA Y NORTE DE ÁFRICA)

Con su organización interior y su extensa red de Corresponsales en todos los países del mundo, realiza toda clase de operaciones bancarias, estando especialmente preparado para la financiación del comercio internacional.

(Aprobado por la Dirección General de Banca, Bolsa e Inversiones con el núm. 3.664.)